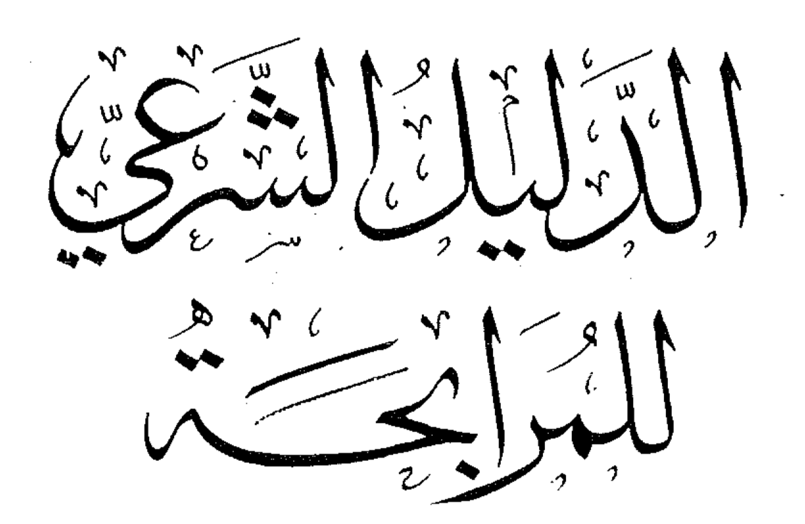




إعداد

عز الدين محمد خوجة

مدير إدارة التطوير ومقرر الهيئة الشرعية الموحدة
بمجموعة دله البركة

مراجعة

د. عبد الستار أبو غدة

الأمين العام للهيئة الشرعية الموحدة
بمجموعة دله البركة

الطبعه الاولى

١٤١٩هـ - ١٩٩٨م


بسم الله الرحمن الرحيم

الفهرس المفصل

(٤.١) إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون

(٢) مرحلة التملك :

(١.٢) تعاقد البنك مع بائع السلعة

(٢.٢) تسلم وحيازة البنك للمبيع

(٣.٢) تأمين المبيع وتحمل مخاطر هلاكه

(٣) مرحلة البيع :

(١.٣) تعاقد البنك مع العميل

(٢.٣) تحديد ثمن المبيع

(٣.٣) تحديد هامش الربح

(٤.٣) تحديد شروط السداد

(٥.٣) تحديد الضمانات المطلوبة

(٤) مرحلة التنفيذ :

مقدمة

هذا الدليل الشرعي للمرابحة، هو محاولة لجمع شتات مسائل متعددة في دليل موحد، وقد روعي في إعداده الجوانب التالية :

١- تقسيم الدليل إلى أربعة أجزاء أساسية بحسب مراحل تنفيذ عقد بيع المرابحة المصرفية أو المرابحة للواعد بالشراء، وهذه المراحل هي : مرحلة الوعد، ومرحلة التملك، ومرحلة البيع، ومرحلة التنفيذ . وتظهر قائمة هذه المراحل باستمرار في أعلى صفحات الدليل لكي يتيسر للقارئ تحديد موقعه والانتقال بسهولة من مرحلة إلى أخرى.

٢- تقسيم كل مرحلة إلى عدد من الموضوعات العملية التي تظهر عناوينها في الجانب الأعلى الأيسر من صفحات الدليل، وذلك أسفل بيانات المراحل . ويشمل كل موضوع مجموعة من المسائل المهمة التي يحتاج إلى معرفتها عند الدخول في معاملة بيع المرابحة . وتتميّز كل مسألة برقم متسلسل بالاضافة إلى رقم آخر بين قوسين يتكوّن من جزأين مثلا (٣ ٥- ٦) :

الجزء الأول : يشمل عددين، ويمثل العدد الأول رقم المرحلة (٣ تعني المرحلة الثالثة)، أما العدد الثاني فهو يمثل رقم الموضوع (٥ تعني الموضوع الخامس) .

الجزء الثاني : يتكون من رقم واحد يمثل الرقم التسلسلي للمسائل داخل كل مرحلة وكل موضوع، وفي المثال رقم ٦ يعني المسألة السادسة لنفس الموضوع الخامس ضمن المرحلة الثالثة .

٣- تتكوّن كل مسألة من مبدأ عام، وتوضيحات، ومراجع :

- أما المبدأ العام : فهو عبارة عن ملخص الحكم المتعلق بالمسألة، وهو يمثل غالبا المبدأ المعتمد لدى أكثر البنوك الإسلامية في حالة تعدد التطبيقات في المسألة الواحدة .

- وأما التوضيحات : فهي تفصيل للمبدأ العام، وهي مستمدة أساسا من الفتاوى الاقتصادية الصادرة عن هيئات الفتوى والرقابة الشرعية لمختلف البنوك والمؤسسات المالية الاسلامية . وقد تم إبراز الآراء المتباينة عند وجودها ليطلع القارئ عليها، ولتكون محل درس ومزيد تأمل في ندوات ومؤتمرات أو هيئات شرعية عليا قد تتحمل أعباء مثل هذه المهمة في المستقبل لتوحيد الرأي الشرعي بشأنها .

- وأخيرا قائمة المراجع المعتمدة : وهي تهدف تمكين من يرغب في الرجوع إلى أصل الفتاوى المتعلقة بكل مسألة بشكل مباشر وأكثر تفصيلي .

هذا وقد وضعنا ملخصا للدليل قبل الشروع في تفصيل مسائله، وهو يحتوي على جميع المبادئ العامة المقررة بحيث يتمكن القارئ من الوصول مباشرة إلى تفاصيل الموضوع الذي يناسبه دون الحاجة لقراءة كل الدليل . كما وضعنا مدخلا عاما عن المرابحة يتضمن تعريفها، وبيان مشروعيتها وأنواعها، وأيضا عمل مقارنة بين المرابحة العادية والمرابحة المصرفية (للواعد بالشراء) كما تجريها البنوك الاسلامية، وتوضيح مختلف مراحلها والمستندات المتعلقة بها .

د. عز الدين خوجة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على سيدنا محمد وآله وصحبه

لا تخفى الأهمية القصوى بالنسبة للمؤسسات المالية الاسلامية في إصدار الأدلة العملية لصيغ التمويل والاستثمار، والساحة تفتقر إلى أدلة متكاملة وافية، ولذا بادر الأستاذ عزالدين خوجة إلى إعداد هذا الدليل الشرعي للمرابحة التي هي أكثر الصيغ تطبيقا في المؤسسات المالية . وهذا الدليل يشرح بالتفصيل صيغة المرابحة التي هي في الواقع العملي أكثر الصيغ تطبيقا في المصارف الاسلامية، وقد تمت مناقشته في الاجتماع الثالث لقطاع الأموال المنعقد باستانبول في مايو ١٩٩٨م .

وقد تناول الدليل دراسة الجوانب الفقهية التي يحتاج إليها العاملون في المؤسسات المالية الإسلامية، بالإضافة إلى دراسة عدد من الحالات التطبيقية العملية ليجمع بين الجانب النظري والشرعي والجانب الفني الإجرائي .

وقد لمست من خلال مراجعتي لهذا الدليل مدى الجهد الذي بذل في إعداده، والتوثق من بياناته، ومراعاة الفقه المصرفي الصادر عن المجامع والمؤتمرات والندوات وهيئات الرقابة الشرعية .

وهذا يسهم في تنسيق العمل المصرفي الإسلامي ويساعد على الدخول في عمليات مشتركة قائمة على صيغة المرابحة .

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،،،

د. عبدالستار أبوغدة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وصحبه ومن والاه ،،

لقد يسّر الله تعالى لمجموعة دله البركة أن تصدر العديد من المطبوعات التي تتناول القضايا المصرفية الإسلامية المعاصرة، وكذلك المراجع التي تتناول الفتاوى الحديثة الصادرة عن علماء موثوق بعلمهم وتديّنهم، مما جعلها مرجعا علميا أساسيا لأعمال اللجان الشرعية والمؤسسات المالية والجامعات والمراكز ومختلف الباحثين المهتمين .

ولقد كان من بين آخر المطبوعات في هذا الخصوص فتاوى ندوات البركة، وفتاوى الهيئة الشرعية الموحدة للبركة .

واستمرارا في مواصلة نشر الثقافة الاقتصادية الفقهية الإسلامية لكل العاملين في مجموعة دله البركة، ولكل المتعاملين معها، والمتابعين لمسيرتها، ولكل مسلم يسعي لأن يكون عمله في اكتساب المال واستماره متفقا مع أحكام الشريعة الإسلامية، لكل هؤلاء نقدّم سلسلة جديدة من مطبوعاتنا وهي " **سلسلة الأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي** " . وتعتبر هذه الادلة محاولة لجمع شتات المسائل الفقهية المتعددة لنشاطات المؤسسات المالية الاسلامية، وهي تهدف إلى تبسيط عرض تلك المسائل وأحكامها الشرعية والاجرائية بما يخدم وييسر الرجوع إليها عند الحاجة .

ولا يخفى أن هذه الأدلة أصبحت في وقتنا الحاضر مطلبا ملحا لدى المصارف الإسلامية، وقد صدرت توصيات عديدة بشأنها من مختلف الندوات والمؤتمرات والملتقيات ذات العلاقة، ولا سيما ما صدر في إجتماع الاستثمار للبنوك الإسلامية المنعقد بدولة قطر عام ١٩٩٦ .

إن هـذا الكتـاب هـو **الدليـل الشـرعي الأول** مـن السلسـلة وهـو مخصص **للمرابحة**، وقد تحمّل الأستاذ عزالدين خوجة عناء البحث في المراجع الفقهية وفي مختلف الفتاوى المعاصرة لإعداد هذا الدليل في شكله المميّز كما هو بين أيدكم، ثـم قـام الدكتـور عبدالستار أبوغـدة الأمـين العـام للهيئـة الشـرعية الموحـدة بمراجعتـه، كمـا تم عـرض هــذا الدليــل ومناقشـته في الاجتمـاع الثـالث لقطـاع الأمـوال المنعقـد باسـتانبول في أكتوبر ١٩٩٨م .

ولا يفوتني هنا أن أتوجه إلى كافة العاملين بالمجموعة للأخذ بما جـاء في هـذا الدليـل، ولا سيّما الأشـخاص ذوي العلاقـة بعمليـات المرابحـة، وذلك تنفيذا للعهد الوظيفي لمجموعة دله البركة الذي ينص بنـده العاشـر على : " مراعاة مبادئ وأحكام الشرعية الإسـلامية في جميـع التطبيقـات والمهام الموكول إليّ أداؤها، وذلك من خلال الجهـات المنـوط بهـا إبـداء الرأي الشرعي في المجموعة " .

أسـأل الله تعـالى أن تكـون هـذه السلسـلة نافعـة لكــل المسـلمين، وأدعوه عز وجل أن يجعل هذا العمل في ميزان حسنات **سعادة رئيس المجموعة الشيخ صالح عبدا لله كامل** لحرصه الدائب على توفير أسـباب ووسائل الالتزام التام بأحكام الشرعية الإسلامية في تطبيقـات المجموعـة، فجزاءه الله خير الجزاء .

والحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات ،،،

د. صالح جميل ملائكة

مدخل عام

عن المرابحة

خلاصة الدليل
المبادئ العامة للمرابحة

مرحلة الوعد :

(١.١) تقديم العميل طلب الشراء

١ (١١-١) : تحديد الواعد بالشراء مواصفات السلعة المطلوبة .

يجوز أن يقوم الواعد بالشراء بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها مرابحة لأنه هو الذي سيشترى بالمرابحة لاحقا .

٢ (١١-٢) : تحديد الواعد بالشراء جهة معينة لشراء السلعة منها .

يجوز أن يطلب الواعد من البنك أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير، ويحق للبنك الاعتذار عن المضي في العملية في حالة رفض العميل عروضا أخرى هي الأنسب للبنك .

٣ (١١-٣) : نموذج طلب الشراء وإمكانية دمجه مع الوعد بالشراء .

لا يشترط وجود شكل مادي محدد لطلب الشراء، فقد يكون محررا من قبل الواعد بالشراء أو يكون طلبا نمطيا معدا من قبل البنك، وعليه يمكن دمجه مع نموذج الوعد بالشراء .

٤ (١١-٤) : تقديم الواعد بالشراء عروض أسعار باسم البنك .

لا يشترط أن يكون عرض الأسعار باسم البنك ولكن كلما كان ذلك متوافرا كان أفضل .

(٢.١) دراسة البنك البيانات عن العميل

٥ (٢١-١) : الواعد بالشراء هو في نفس الوقت المالك الأصلي للمبيع .

لا يجوز للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه، ثم في نفس الوقت بيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا .

٦ (٢١-٢) : الواعد بالشراء يتعامل بالفوائد مع عملائه .

يجوز التعامل بالطرق المشروعة مع من لا يؤمن تعامله بالحرام، وهو الذي يتحمل وحده وزر معاملاته غير المشروعة .

٧ (٢١-٣) : الواعد بالشراء هو في نفس الوقت شريك للبنك .

يجوز دخول البنك شريكا مع العميل لشراء مبيع معين، والاتفاق على بيع حصة البنك لاحقا بالمرابحة بعد إتمام الشراء للشريكين وحيازة المبيع .

٨ (٢١-٤) : الواعد بالشراء هو زوج للبائع المقترح شراء المبيع منه .

يجوز للبنك شرعا شراء المبيع من زوجة الواعد بالشراء وبيعه إليه مرابحة بالأجل لأن كلا منهما له ذمة منفصلة، ولكن يستحسن للبنك اجتناب ذلك منعا لأي تواطؤ محتمل.

٩ (٢١-٥) : الواعد بالشراء هو شركة مملوكة جزئيا للبائع أو العكس .

يجوز للبنك عقد عمليات مرابحة يكون فيها الواعد بالشراء مملوكا جزئيا للبائع أو العكس، فلا تتحقق العينة في ذلك إذا لم يتبين وجود تواطؤ .

١٠ (٢١-٦) : تواطؤ الواعد بالشراء مع البائع .

لا يجوز للبنك الدخول في عملية مرابحة إذا تبين له وجود تواطؤ أيـاً كان نوعه بين الواعد بالشراء وبين البائع .

١١ (٢١-٧) : البائع هو وكيل عن الواعد بالشراء أو تابع له .

تتحقق العينة المحرمة شرعا إذا كان البائع وكيلا عن الواعد بالشـراء لأن الشراء من الوكيل كالشراء من الأصيل نفسه .

١٢ (٢١-٨) : دخول الواعد بالشراء في اتفاقيات محددة مع البائع .

إذا سبق للواعد بالشراء الاتفاق والتعاقد مع البائع، فلا يمكن إجـراء العملية من جديد مع البنك على أساس المرابحة إلا إذا تمـت الإقالـة بصورة صحيحة .

(٣.١) دراسة البنك السلعة المطلوبة

١٣ (٣١-١) : التأكد من عدم حرمة التعامل بالمبيع شرعا .

يجب على البنك التأكد من أن المبيع بالمرابحة مما يجوز التعـامل بـه شرعا و لم يأت نص بتحريمه كالخمور والذبائح المحرمة والخنزير والتماثيل وغيرها .

١٤ (٣١-٢) : المبيع أسهم في شركات .

يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة أسهما لشركة إذا كانت ذات نشاط قائم وغرض مشروع بحيث لا يكون أصل معاملاتها محرمـا مثل الإقراض والاقتراض بفائدة وما شابهه .

١٥ (٣١-٣) : المبيع حقوق معنوية (اسم تجاري، شهرة محل ..) .

يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه بالمرابحة حقوقا معنوية كالاسم التجاري والعلاقة التجارية والاختراع وغيرها لأن هذه الحقوق يعتد بها شرعا ويصح التصرف فيها ونقلها بعوض .

١٦ (٣١-٤) : المبيع إيجار منفعة (تذاكر سفر مثلا) .

يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة منفعة، وذلك بأن يقوم البنك باستئجار المنفعة وتملكها ثم بيعها (إعادة تأجيرها) إلى الواعد بالشراء بزيادة معلومة، وهذه هي المرابحة في المنافع .

١٧ (٣١-٥) : المبيع خدمات (أجور عمالة) .

لا يجوز أن يقوم البنك بتمويل خدمات منفصلة (مثل تكلفة العمالة) عن طريق المرابحة لأنها لا تصح أن تكون مبيعا فلا يمكن امتلاكها و لا تمليكها للواعد ويجوز ذلك إذا كانت الخدمات مرتبطة ببضاعة المرابحة .

١٨ (٣١-٦) : المبيع غير مسموح باستيراده إلا للواعد بالشراء .

يجوز استيراد بضائع لبيعها بطريق المرابحة ولو كانت غير مسموح باستيرادها إلا للواعد بسبب حصوله على ترخيص معين، مع أخذ الحيطة في ذلك .

١٩ (٣١-٧) : تكرار تملك نفس المبيع لأكثر من عميل .

بالرغم من جواز عملية التورق حتى لو أدت إلى تكرار تملك نفس المبيع لأكثر من عميل مادامت بغير طريق العينة، فإنه يستحسن ابتعاد البنك عنها .

(٤.١) إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون

٢٠ (٤١-١) : الأخذ بإلزامية الوعد .

يجوز الأخذ بإلزام الوعد في حق الآمر بالشراء أو في حق البنـــــك، ويترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر الواقع على أحدهما في حالـة نكول الواعد . أما المواعدة الملزمة للطرفين فهي غير جائزة لأنها حينئـــذ تشبه البيع نفسه .

٢١ (٤١-٢) : دفع هامش جدية لضمان تنفيذ الوعد .

يحق للبنك - عند الدخول في وعد مرابحة مع عميل - أن يأخذ منه مبلغ نقديا لضمان جديته وتنفيذ التزامه تجاه البنك، بشرط ألا يســتقطع منه إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول .

٢٢ (٤١-٣) : الاتفاق على إطار تعاقدي عام لعدد من صفقات المرابحة .

يجوز اتفاق البنك والعميل على إطار تعاقدي عام وليس على صفقه مرابحة محددة بحيث يمنح العميل بموجبه سقف تمويل بالمرابحة، ولا يصـــح أخذ البنك عمولة ارتباط على ذلك .

٢٣ (٤١-٤) : كفالة الواعد بالشراء لضمان وصول البضاعة سليمة .

يجوز فقها فالة الواعد بالشراء البائع لضمان وصول المبيع ســـليما، فيتحمل بذلك الضرر الحاصل للبنك نتيجة عدم تنفيذ البائع لالتزاماتـــه، ولكن لا يجوز تحميله الضمان مطلقا كحالات العطب والهـلاك، والأولى اجتناب هذا في عقود المرابحة .

٢٤ (٤١-٥) : تحديد هامش الربح في مرحلة الوعد .

يجوز في مرحلة الوعد تحديد هامش الربح بنسبة مئوية سنويا أو بما يقابل سعر السوق زائدا كذا، ولكن بشرط أن يحدد الربح الفعلي عند إبرام عقد بيع المرابحة في شكله النهائي :

٢٥ (٤١-٦) : أخذ البنك ضمانات من العميل في مرحلة الوعد .

يجوز التعجيل بتقديم الضمانات في مرحلة الوعد من كفالة ورهن وغيره، ولكن بشرط ألا تستخدم إلا بعد توقيع عقد المرابحة، وإذا لم يتم التعاقد نتيجة إخلال العميل بوعده يؤخذ منها فقط مقدار الضرر .

٢٦ (٤١-٧) : اشتراط تحمل الواعد بالشراء جميع المصاريف في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته .

لا يجوز تحميل الواعد بالشراء جميع المصاريف والعمولات المتعلقة بخطاب الاعتماد في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته .

٢٧ (٤١-٨) : أخذ عمولة ارتباط على سقف التسهيلات الممنوح في اتفاقية التعاون .

لا يجوز شرعا الاتفاق بين البنك والعميل على تقاضي عمولة الارتباط على سقف تسهيلات التمويل بالمرابحة المقرر في اتفاقية التعاون.

مرحلة التملك:

(١.٢) تعاقد البنك مع بائع السلعة

٢٨ (١٢-١) : التأكد من عدم وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع قبل إبرام البنك عقد الشراء .

لا يجوز للبنك تنفيذ التعاقد مع البائع وإتمام عملية المرابحة إذا تبين له وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع بشأن نفس المعاملة .

٢٩ (١٢-٢) : التأكد من وجود السلعة فعلا في مستودعات البائع .

يشترط في المرابحات في السلع الدولية وجود شهادة مخزون تثبت وجودها فعلا في مستودعات البائع . ويجب التقليل ما أمكن من هذا النوع من التمويلات التي تغلب عليها الصورية .

٣٠ (١٢-٣) : التعاقد عن طريق الكتابة والمراسلة .

يمكن أن يتم تعاقد البنك مع البائع عن طريق إيجاب وقبول متبادلين بالكتابة أو المراسلة بأي من الأشكال المتعارف عليها (البريد، الفاكس).

٣١ (١٢-٤) : التعاقد عن طريق فتح اعتماد مستندي .

يمكن أن يتم تعاقد البنك مع البائع عن طريق فتح اعتماد مستندي باسمه لصالح البائع، فيكون ذلك إيجاب يقابله قبول البائع بالرد أو بشحن السلعة .

٣٢ (١٢-٥) : التعاقد عن طريق إبرام عقد مكتوب مع البائع .

يمكن أن يتم تعاقد البنك مع البائع عن طريق لقاء الطرفين وإبرام وتوقيع عقد البيع مباشرة بعد مناقشة وإقرار تفاصيله .

٣٣ (١٢-٦) : التعاقد عن طريق توكيل الواعد بالشراء لابرام العقد مع البائع .

ينبغي عدم الاسترسال في توكيل الواعد بالشراء في كل عمليات المرابحة التي ينفذها البنك، والعمل على حصر هذا التوكيل في أضيق الحدود بعد موافقة المستشار أو الهيئة الشرعية للبنك .

٣٤ (١٢-٧) : فصل الوكالة عن وعد الشراء في عمليات المرابحة المقترنة بالتوكيل .

في الحالات الخاصة التي يلجأ فيها البنك لتوكيل الواعد بالشراء، يجب فصل عقد التوكيل عن الوعد بالشراء، كما يجب إبرام عقد المرابحة بإيجاب وقبول متبادلين .

٣٥ (١٢-٨) : التأكد من كون المستندات التعاقدية باسم البنك وليس العميل الواعد بالشراء .

يشترط أن تكون الوثائق والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء المبيع باسم البنك وليس باسم العميل، لأن الشراء يتم لصالح البنك نفسه.

٣٦ (١٢-٩) : دفع البنك الثمن مباشرة للبائع .

يشترط أن يقوم البنك بدفع ثمن المبيع مباشرة إلى البائع، ولا يجوز دفعه للعميل الواعد بالشراء ولو في حالة توكيله دفعا للشبهات .

٣٧ (١٢-١٠) : تسجيل المبيع باسم البنك عند الشراء .

لا يشترط تسجيل البنك المبيع باسمه لأن ملكية المبيع تنتقل إليه بالعقد ولا تحتاج إلى التسجيل الذي هو مجرد إجراء قانوني لتأكيد العقد.

(٢ . ٢) تسلم وحيازة البنك المبيع

٣٨ (٢٢-١) : حيازة البنك المبيع مباشرة من مخازن البائع .

الأصل أن يستلم البنك السلعة بنفسه من مخازن البائع أو من المكان المحدد في شروط التسليم . وتنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى البنك بتحقق حيازته .

٣٩ (٢٢-٢) : حيازة البنك المبيع عن طريق وكيله .

كما يجوز للبنك حيازة المبيع بنفسه، يجوز له توكيل الغير للقيام بذلك نيابة عنه . وفي الحالات الاستثنائية التي يتم فيها توكيل الواعد بالشراء يشترط أن يكون التوكيل بعقد مستقل خشية توهم الربط بين عقدين .

٤٠ (٢٢-٣) : حيازة البنك المبيع بعزله في مخازن البائع .

عزل البضاعة المشتراة من قبل البنك في مخازن البائع بصورة مميزة يعتبر استلاما صحيحا لها، ولا يجوز في هذه الحالة توكيل البائع لبيع البضاعة .

٤١ (٢٢-٤) : حيازة البنك المبيع عن استلام المستندات .

يعتبر قبضا حكميا تسلم البنك لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية، وكذلك تسلمه لشهادات التخزين من المخازن التي تدار بطرق علمية موثوق بها .

(٣.٢) تأمين المبيع وتحمل مخاطر هلاكه

٤٢ (٣٢-١) : تحمل البنك مخاطر هلاك السلعة في مرحلة التملك .

تكون السلعة تحت مسؤولية البنك منذ حيازتها إلى حين بيعها للعميل وتسليمه إياها، واشترط الفقهاء دخول السلعة في ضمان البنك ولو للحظات لأن ذلك هو سبب استحقاقه الربح .

٤٣ (٣٢-٢) : مسؤولية إجراء التأمين على سلع المرابحة في مرحلة التملك .

التأمين على سلعة المرابحة مسؤولية البنك في مرحلة التملك، فيجب عليه أن يقوم بهذا الإجراء على حسابه باعتباره مالكا للسلعة ويتحمل المخاطر المترتبة على ذلك . ويكون التعويض إن حدث من حقه وحده وليس للعميل .

٤٤ (٣٢-٣) : تحمل مصروفات التأمين على السلع في مرحلة التملك .

يجب أن يتحمل البنك عند شرائه السلعة تكاليف التأمين لأنها مصاريف تتبع ملكية العين، ولكن من حق البنك أن يضيفها بعد ذلك إلى تكلفة المبيع وبالتالي إلى ثمن بيع المرابحة .

مرحلة البيع :

(١.٣) تعاقد البنك مع العميل

٤٥ (١٣-١) : إبرام عقد بيع المرابحة بعد دخول السلعة في ملك البنك .

يشترط أن تدخل السلعة في ملك البنك أولا حتى يتسنى له بعد ذلك بيعها مرابحة للعميل الواعد بالشراء .

٤٦ (١٣-٢) : إبرام عقد بيع المرابحة بشكل منفصل عن الوعد بالشراء .

يجب على البنك إبرام عقد بيع المرابحة بعقد منفصل عن الوعد بالشراء، وذلك بعد تمام ملكه للمبيع .

٤٧ (١٣-٣) : امتناع الواعد بالشراء عن الوفاء بوعده واتمام عقد بيع المرابحة .

لا يصح اعتبار عقد المرابحة مبرما تلقائيا بمجرد تملك البنك السلعة، وفي حالة امتناع الواعد بالشراء عن إتمام العقد يحق للبنك مطالبته بالتعويض عن الضرر دون إلزامه بتوقيع العقد وسداد الثمن .

٤٨ (١٣-٤) : امتناع الواعد بالشراء عن تسلم المبيع بعد إبرامه عقد المرابحة .

في حالة إخلال المشتري بالتزامه بتسلم المبيع بعد إنذاره ، يكون من حق البنك بيعه لحساب المشتري وخصم مستحقاته من الثمن، وإذا لم يكف الثمن يكون له حق الرجوع على المشتري بما تبقى له من مستحقات .

٤٩ (١٣-٥) : تعديل بنود عقد بيع المرابحة عما هو متفق عليه في الوعد .

يجوز للبنك والعميل الواعد بالشراء عند إبرام عقد بيـــع المرابحـــة الاتفاق على تعديل بنود العقد عما هو متفق عليه في الوعد سواء بالنسبة للأجل أو الربح أو غيرهما .

٥٠ (١٣-٦) : تسليم البضاعة للواعد بالشراء قبل التعاقد لعدم وصول المستندات .

يجوز للبنك تسليم البضاعة للواعد بالشراء قبل ابرام التعاقد معـــه في حالة وصول البضاعة قبل وصول المستندات، ويكون قبضه لها من قبيـــل القبض على سوم الشراء .

٥١ (١٣-٧) : ظهور المبيع معيبا أو معدوما عند التعاقد .

لا يجوز إلزام العميل بإبرام عقد بيع المرابحة إذا ظهر أن محل العقـــد أي المبيع معيبا، ويكون له حق خيار العيب .

٥٢ (١٣-٨) : اشتراط تخلي مسؤولية البنك من العيب الخفي .

يجوز تحديد مدة في عقد بيع المرابحة تخلى بعدها مسؤولية البنك مـــن العيب الخفي .

٥٣ (١٣-٩) : توكيل البنك البائع لإبرام عقد بيع المرابحة مع العميل .

لا مانع شرعا من قيام البنك بتوكيل البائع الأصلي للمبيع لإجـــراء بيع المرابحة وتوقيع العقد نيابة عنه مع العميل وإن كان الأولى اجتنـــاب ذلك ليكون للبنك دور بارز أساسي في هذه المعاملة .

٥٤ (١٣-١٠) : توكيل البنك العميل الواعد بالشراء لعقد البيع مع نفسه .

يجوز في الأصل توكيل شخص بشراء بضاعة ثم بيعها لنفسه مرابحة بربح محدد ومتفق عليه، ولكن يمتنع هذا في عمليات المرابحة لكي لا تؤول المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي ليس للبنك فيها دور حقيقي وأساسي .

٥٥ (١٣-١١) : نشوء الدين في ذمة العميل وانتقال ملكية المبيع إليه عند تمام العقد .

تنتقل ملكية السلعة إلى العميل المشتري، كما تنتقل ملكية الثمن إلى البنك البائع عند تمام العقد، ويصبح الثمن دينا في ذمة المشتري .

(٢.٣) تحديد ثمن المبيع

٥٦ (٢٣-١) : الأساس الشرعي في تحديد الثمن .

يشترط بيان الثمن في بيع المرابحة، ويجوز اتفاق الطرفين على تحديده بزيادة ربح معلوم على سعر الشراء الأول للمبيع فقط، أو أن تكون الزيادة على التكلفة أي بإضافة جميع المصروفات .

٥٧ (٢٣-٢) : تحديد المصاريف التي يمكن إضافتها إلى الثمن .

الأصل في بيع المرابحة أن يضاف إلى سعر الشراء المصاريف المنضبطة التي جرى بها العرف وتزيد في قيمة المبيع وتتصل به مباشرة، ولا يضاف غيرها من المصاريف إلا بالاتفاق والتراضي .

٥٨ (٢٣-٣) : احتساب عمولة فتح الاعتماد ضمن المصاريف .

لا يحق للبنك مطالبة العميل بعمولة مباشرة عن الاعتماد الذي يفتحه لصالحه بصفته المشتري في بيع المرابحة، ولكن يمكنه فقط إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات .

٥٩ (٢٣-٤) : كيفية تحميل الثمن المصاريف المستجدة بعد توقيع العقد .

يجوز الاتفاق في العقد على حق البنك في المطالبة بالمصاريف المستجدة المنضبطة فقط دون إضافة ربح عليها إذا لم يتيسر معرفتها قبل إبرام العقد .

٦٠ (٢٣-٥) : ضرورة بيان الأجل للعميل إذا اشترى البنك المبيع بالأجل .

يجوز شراء البنك المبيع الذي سيقوم ببيعه مرابحة بالتأجيل أو التقسيط، وفي هذه الحالة يشترط بيان ذلك للعميل الواعد بالشراء .

٦١ (٢٣-٦) : كيفية التصرف في الخصم الممنوح للبنك على ثمن المبيع .

إذا حصل البنك على أي خصم سابق أو لاحق على ثمن شراء المبيع، فهذا الخصم يكون من حق العميل المشتري بالمرابحة، وله وحده الاستفادة به .

٦٢ (٢٣-٧) : كيفية تحديد الثمن في حالة شراء البنك السلعة بعملة أجنبية .

عند شراء البنك السلعة بعملة أجنبية مدفوعة بالكامل، يجوز له بيعها مرابحة بأي عملة شاء لأن تكلفتها صارت معلومة . أما إذا كان ثمنها بالعملة الأجنبية مؤجلا إلى تاريخ أبعد من تاريخ عقد المرابحة، فلا مانع من بيعها بنفس العملة، ويحتاج الأمر إلى معالجة فروق العملة المحتملة في حالة الرغبة ببيعها بعملة مغايرة .

(٣.٣) تحديد هامش الربح

٦٣ (٣٣-١) : معلومية مقدار الربح في العقد .

يشترط في صحة المرابحة أن يكون الربح معلوما في العقد، فلا يجوز الاتفاق على تأخير تحديده مثلا إلى يوم التسليم أو جعله نسبة من أرباح المشتري .

٦٤ (٣٣-٢) : ربط هامش الربح بالزمن .

يشترط تحديد هامش الربح بشكل نهائي غير قابل للتعديل سواء بمبلغ محدد أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء، ولا يجوز تحديده بنسبة مئوية مربوطة بالزمن .

٦٥ (٣٣-٣) : العوامل المعتبرة في تحديد هامش الربح .

يتم تحديد هامش الربح في العقد بالاتفاق والتراضي بين الطرفين دون أثر للاعتبارات الباطنة التي تراعى في تحديده .

٦٦ (٣٣-٤) : اختلاف هامش الربح من مرابحة إلى أخرى .

ليس للربح حد معين ولكن الأولى ألا يكون ثابتا لكل عمليات المرابحة، وإنما يجعل متغيرا بحسب الحالات ووفقا لسياسة استثمارية معتمدة من قبل البنك .

٦٧ (٣٣-٥) : تعديل هامش الربح في العقد عما هو متفق عليه في الوعد .

لا مانع من تراضي الطرفين عند إبرام عقد المرابحة على تعديل هامش الربح المتفق عليه في المواعدة .

٦٨ (٣٣-٦) : دخول قيمة التأمين في التكلفة واحتساب ربح عليها .

الأولى احتساب الربح على التكلفة قبل إضافة مبلغ التأمين عليها لأن مبلغ التأمين ليس محلا للبيع كالسلعة، فالأولى ألا يخضع لنسبة الربح.

(٤.٣) تحديد شروط السداد

٦٩ (٣-٤٣-١) : اشتراط غرامة تأخير على المشتري المماطل لصالح البنك .

لا يجوز الاشتراط على المشتري المتأخر في السداد دفع غرامة تأخير لصالح البنك سواء حدد مبلغ التعويض عند التعاقد أو اتفق على تقديره عند وقوع الضرر، وسواء كان المشتري معسرا أو مماطلا .

٧٠ (٣-٤٣-٢) : اشتراط غرامة تأخير على المماطل يقوم البنك بصرفها في وجوه الخير .

يجوز الاشتراط على المشتري المقتدر والمماطل بالسداد بأن يدفع غرامة تأخير على ألا يتمولها البنك بل يقوم فقط بصرفها في وجوه الخير

٧١ (٣-٤٣-٣) : عبء إثبات المماطلة .

تأخر المدين في الوفاء بالتزاماته المالية في بيع المرابحة قرينة على مماطلته ما لم يثبت أنه معسر .

٧٢ (٣-٤٣-٤) : النص على خصم جزء من ثمن المبيع عند تعجيل السداد .

لا يجوز النص في العقد على خصم جزء من الثمن المؤجل عند تعجيل السداد أو السداد في الأجل المحدد .

٧٣ (٣-٤٣-٥) : اشتراط حلول جميع الأقساط عند التأخر في السداد .

يجوز الاشتراط في العقد على حلول جميع الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء أي قسط منها .

٧٤ (٣-٤٣-٦) : اشتراط البنك تعويضه عن الضرر الفعلي الناتج عن المماطلة في السداد .

يجوز للبنك الدائن أن يلزم العميل المدين المماطل بتحمل جميع المصاريف الفعلية التي دفعها البنك بسبب استخلاص الدين .

(٥.٣) تحديد الضمانات المطلوبة

٧٥ (٥٣-١) : طلب البنك ضمانات من العميل .

يجوز طلب البنك من العميل ضمانات مشروعة في عقد البيع مرابحة لأن ذلك لا يخالف مقصود العقد بل يؤكده . وهناك نوع من الضمانات مقبول شرعا وإن كان الابتعاد عنه أولى مثل الضمان بأسهم البنوك الربوية .

٧٦ (٥٣-٢) : رهن المبيع .

لا يجوز للبنك الاحتفاظ بملكية المبيع بعد عقد البيع، ولكن يجوز له أن يشترط رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة .

٧٧ (٥٣-٣) : التأمين على أقساط المرابحة .

يجوز للبنك التأمين على سندات المديونية بمبادرة منه وعلى حسابه، كما يجوز له مطالبة العميل تحمل ذلك إذا توافرت الطرق المشروعة للتأمين .

٧٨ (٥٣-٤) : أخذ الكفالة على العميل .

يجوز أخذ الكفيل في بيع المرابحة بالأجل شأنه في ذلك شأن جميع بيوع الأجل .

٧٩ (٥٣-٥) : أخذ رهن بالوديعة الاستثمارية للعميل .

يجوز للبنك قبول الوديعة الاستثمارية لتكون ضمانا لالتزامات العميل، وتبقى مستثمرة لصالح العميل بنفس الشروط القائمة .

٨٠ (٥٣-٦) : ضمان المديونية بإرجاء تسجيل المبيع .

يجوز إرجاء تسجيل المبيع باسم المشتري لغرض ضمان سداد الثمن، لأن ذلك لا يمنع شرعا من انتقال الملكية الحقيقية للمشتري .

٨١ (٥٣-٧) : تعليق عقد المرابحة على شرط الوفاء بالسداد .

يجوز تعليق عقد المرابحة على شرط الوفاء بجميع الأقساط ، وفي حالة تخلف العميل يحق للبنك فسخ العقد وتجديده بثمن جديد بشرط أن تكون العين محل المرابحة قائمة وليست استهلاكية .

٨٢ (٥٣-٨) : التأمين على المبيع لتوثيق المديونية .

التأمين على السلعة في مرحلة البيع يكون من مسؤولية المشتري المالك والتعويض من حقه، ولا يجوز الزامه باجراء التامين لاستفادة البنك من التعويض في حدود مديونيته .

مرحلة التنفيذ :

٨٣ (٤-١) : تخفيض الربح في حالة السداد المبكر

يجوز للبنك أن يخصم جزء من الثمن عند تعجيل المشترى سداد التزاماته إذا لم يكن ذلك بشرط متفق عليه في العقد . وأجازت بعض الفتاوى الاتفاق على تعجيل جزء من الدين مقابل إعطاء مهلة أطول لسداد باقي الدين .

٨٤ (٤-٢) : وفاء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين .

يجوز الاتفاق بين البنك وعميله على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرف يوم السداد .

٨٥ (٤-٣) : إعطاء المدين المعسر مهلة .

يندب إعطاء البنك مهلة للمدين المعسر أي التمديد له في أجل الدين، ويشترط أن يكون ذلك دون زيادة ولكن من حق البنك التنفيذ على الضمانات لاستيفاء حقوقه .

٨٦ (٤-٤) : مكافأة العميل المسدد في الأجل .

يجوز تنازل البنك عن جزء من أرباحه عند سداد العميل دينه في الأجل المحدد .

٨٧ (٤-٥) : إعادة جدولة مديونية بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي .

يجوز إعادة جدولة المديونية بدون زيادة إذا كان ذلك بنفس العملة. أما إذا كانت الجدولة بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي فلا يجوز ذلك لأن المصارفة مع بقاء الدين في الذمة قد تخفي ربا .

٨٨ (٤-٦) : تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر .

يجوز تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر، كما يجوز أخذ مبلغا معينا موحدا نظير إجراءات التحويل .

٨٩ (٤-٧) : شراء البنك المبيع بالمرابحة أو جزء منه لاستيفاء دينه .

إذا لم يقم المشترى بالمرابحة بسداد مديونيته، يجوز للبنك شراء ما باعه أو جزء منه بثمن حال تجرى المقاصة بينه وبين جزء من المديونية المتأخرة . وإذا رجعت السلعة إلى ملك البنك الدائن جاز له التصرف فيها بما في ذلك تأجيرها للعميل تأجيرا تمليكيا .

تعريف المرابحة

بيع المرابحة هو أحد أنواع البيع المطلق (بيع العين بالثمن) الـذي ينقسم من حيث الثمن إلى :

بيع المساومة :

وهو بيع السلعة بثمن متفق عليه دون النظر إلى ثمنها الأول الـذي اشتراها البائع به .

بيع التولية :

وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذى اشتراها البائع بـه مـن غـير نقص ولا زيادة وإذا وقعب البيع بهذه الطريقة علـى جـزء مـن السـلعة يسمى بيع التشريك .

بيع الوضيعة أو الحطيطة :

وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضـع (حط) مبلغ معلوم من الثمن .

بيع المرابحة :

وهو بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول .

وهذه الأنواع الثلاثة الأخيرة تسمى (بيوع الأمانة) .

دليل مشروعية المرابحة

١- تتضح مشروعية المرابحة من قوله تعالى : ﴿ ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم ﴾، ذلك أن المرابحة تمثل ابتغاء للفضل أي الزيادة كما أنها تدخل في عموم عقود البيع المشروع بقوله : ﴿ وأحل الله البيع ﴾ .

٢- أجاز رسول الله ﷺ بيع السلعة بأكثر من رأس المال في قوله (إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم) .

٣- اجماع الأمة على جواز المرابحة حيث أشار الكاسانى إلى ذلك بقوله : (إن الناس قد توارثوا هذه البيوعات " المرابحة وغيرها " في سائر الاعصار من غير نكير) .

هذا وتعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل استعمالا في البنوك الاسلامية وهى تصلح للقيام بتمويل جزئى لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيرها، وتمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات من داخل القطر أو من خارجه (الاستيراد) .

وقد صدر في شأن المرابحة قرارات فقهية كثيرة، منها فتوى مؤتمر المصرف الاسلامي الثاني: (ان المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها، ثم بيعها لمن امر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف الاسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفى ..) .

تقسيم المرابحة

يتقسم بيع المرابحة إلى قسمين :

١- بيع المرابحة العادية :

وهي التى تتكون من طرفين هما البائع والمشترى، ويمتهن فيها البائع التجارة فيشترى السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بالثمن وربح يتفق عليه، وتسمى كذلك بالمرابحة الفقهية .

٢- بيع المرابحة المصرفية :

وهى التى تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشترى والبنك باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشترى، والبنك لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشترى لرغباته ووجود وعد مسبق بالشراء، وتسمى أيضا بالمرابحة المصرفية .

مقارنة بين : المرابحة العادية والمرابحة المصرفية

توجد فروق معينة بين صيغة المرابحة العادية كما يجريها التجار منذ القدم، وبين صيغة المرابحة المصرفية كما تجريها البنوك الاسلامية في وقتنا الحاضر، وأهم هذه الفروق هي التالية :

	المرابحة العادية	المرابحة المصرفية
طبعة مهنة البائع	يمتهن البائع التجارة بصفة أساسية، فيشترى السلع قبل وجود المشترين	لا يمتهن البنك التجارة بصفة أساسية، فهو لا يشترى ولا يملك السلع إلا بعد تحديد المشترى لرغباته .
الحاجة لوجود وعد بالشراء من المشترب	يتم البيع مباشرة دون الحاجة إلى مواعدة، لأن المبيع مملوك للبائع .	لا بد من وجود وعد بشراء المبيع، ليقوم البنك على أساسه بالشراء والتملك قبل عقد بيع المرابحة .
العلاقة التعاقدية	تتكون المرابحة العادية من طرفين فقط، هما البائع والمشترى .	تتكون المرابحة المصرفية من ثلاثة أطراف، وهي : البائع والمشتري، والبنك باعتباره تاجر وسيط بينهما
نوعية العقد	المرابحة العادية عقد قديم تعارفه الناس وناقشه وأقره الفقهاء منذ القدم .	المرابحة المصرفية عقد جديد استحدث مع بروز البنوك الاسلامية، واختلف الفقهاء المعاصرون في بعض جزئياته .

لا تنطوى المرابحة المصرفية على بيع الانسان ما لا يملك، لأنه لا يتم العقد مع المشتري إلا بعد التملك الفعلي للسلعة، وما كان قبل ذلك فهو وعد بالشراء لا غير .

لا تنطوى المرابحة المصرفية على ربح ما لم يضمن، لأن البنك وقد اشترى السلعة أصبح يملكها ملكية ضمان، فهو يتحمل تبعة الهلاك وتبعة الرد بالعيب ... وتحمل هذه المخاطر هي سببا من الأسباب الشرعية لاستحقاق الربح .

بيع الانسان ما لا يملك

ربح ما لم يضمن

شبهات حول المرابحة المصرفية

بيعتين في بيعة

بيع العينة

لا تدخل المرابحة المصرفية تحت النهي عن بيعتين في بيعة، لأن فيها بيعان منفصلان . وهي تنعقد بين ثلاثة أطراف بخلاف البيعتين في بيعة التى تتم بين طرفين فقط هما البائع والمشترى .

كما تختلف المرابحة المصرفية عن الصورة التى ذكرها الفقهاء عن البيعتين في بيعة إذ ليس فيها شرط أبيعك على أن تبيعني، أو أبيعك بكذا نقدا وكذا نسيئة... بل هناك وعد وبيع .

لا تدخل المرابحة المصرفية تحت بيع العينة المنهي عنه، لأنها بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستعمال أو الاتجار . أما العينة فهي بيع صوري يراد منه أن يكون حيلة للقرض بالربا .

والعينة هي أن يبيع الرجل السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها قبل قبض الثمن نقدا بأقل من ذلك، فيحصل للبائع قرض بربا، وللمشتري سلف بزيادة .

النشاطات والقطاعات التى يطبق فيها بيع المرابحة

يمكن تطبيق بيع المرابحة على مختلف الأنشطة والقطاعات سواء أكان ذلك خاصا بالأفراد أم بالشركات والمؤسسات الخاصة أو الحكومية .

وذلك أن بيع المرابحة غير محدود بالنشاط التجاري، بل إنه يشمل كل نشاط سواء أكان لتلبية الاحتياجات الفردية (شراء سيارة أو ثلاجة أو عقار ..) أو الاحتياجات المهنية (شراء معدات وأجهزة أو آلات ..)، أم كان لتلبية الاحتياجات الصناعبة والتجارية (شراء مواد خام أو سلع ..)، أو الاحتياجات الحكومية (شراء نفط أو معدات للمطارات والموانيء والمرافق العامة ...) .

المراحل الأساسية لعقد المرابحة المصرفية والمستندات المتعلقة بها

تستخدم المرابحة المصرفية في البنوك الاسلامية حيث تقوم بشراء السلع حسب المواصفات التى يطلبها العميل، ثم يبيعها مرابحة للواعد بالشراء بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعا بالاضافة إلى هامش ربح متفق عليه سلفا بين الطرفين . ويمكن تقسيم المراحل الأساسية لاجراء وتنفيذ عمليات المرابحة المصرفية إلى المراحل الأربعة التالية :

مرحلة الوعد تقوم عمليات المرابحة المصرفية على أساس وجود تفاهم أولى مسبق بين البنك والعميل الراغب في الشراء، بحيث يتولى تحديد مواصفات السلعة التى يعد بشرائها مرابحة بعد تملك البنك إياها، ويوافق على شروط التعامل المنصوص عليها بشكل تفصيلة سواء :

- في **وثيقة الوعد بالشراء** الخاصة بكل عملية من عمليات المرابحة .
- أو في **وثيقة اتفاقية التعاون** أو بروتوكول التعاون، وهى التى تمثل الاتفاق الاطاري المبرم بين البنك والعميل لتنفيذ عمليات مرابحة متعددة ضمن شروط الاتفاق وفي حدود سقف مالي متفق عليه .

وعلى هذا الأساس فإن وثيقة الوعد بالشراء ووثيقة اتفاقية التعاون يمثلان المستندات الأساسية الواجب توافرها في مرحلة الوعد لأنها تحدد شروط التعامل ولا سيما الشروط الخاصة بإجراءات التنفيذ وطريقة سداد الثمن وكيفية تحديد هامش الربح والضمانات المطلوبة وغيرها .

وبطبيعة الحال فإن كل هذه الشروط يجب أن تتحدد في وثيقة الوعد بالشراء إذا لم يبرم الطرفان اتفاقية تعاون عامة . أما في حالة وجود مثل هذه الاتفاقية الإطارية العامة التى تتضمن مختلف شروط التعامل، فإنه يمكن أن يقتصر في وثيقة الوعد بالشراء على بيان العناصر الأساسية للمعاملة المحددة والرجوع إلى وثيقة الاتفاقية العامة بالنسبة لباقي شروط التعامل .

هناك قضايا ومسائل شرعية متعددة يجب مراعاتها في مرحلة الوعد هذه، وقد أدرجنا منها ما أمكننا حصره في هذا الدليل، وقد قسمنا هذه المسائل الخاصة بمرحلة الوعد إلى أربعة موضوعات رئيسية وهي :

١/١ – تقديم العميل طلب الشراء .

١/٢ – دراسة البنك البيانات عن العميل .

١/٣ – دراسة البنك السلعة المطلوبة .

١/٤ – إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون .

ويندرج ضمن هذه الموضوعات مسائل مهمة ولا سيما المسائل التالية :

١-مسألة نموذج طلب الشراء وإمكانية دمجه مع الوعد بالشراء .
٢-دراسة البيانات الخاصة بشخصية الواعد بالشراء والتأكد من عدم وجود تواطؤ مع البائع أو كون المعاملة تؤول إلى بيع العينة المحرمة .
٣-دراسة نوعية المبيع وما يجوز التعامل به مرابحة وما لا يجوز .
٤-مسائل إلزامية الوعد وعدم إلزاميته .
٥-مسألة دفع هامش الجدية لضمان تنفيذ الوعد .
٦-مسألة تقديم الضمانات في مرحلة الوعد .
٧-مسألة كفالة الدرك المقدمة من الوعد بالشراء إلى البنك .
٨-مسألة تحديد شروط التعامل في الوعد أو الاتفاقية ولا سيما طريقة تحديد هامش الربح .

ويجدر التأكيد في هذه المرحلة على ضرورة وجود وثيقة الوعد بالشراء التى تمثل المستند الأساسي الأول لمعاملة المرابحة المصرفية سواء وجد معها اتفاق إطاري عام (اتفاقية تعاون) أم لم يوجد . كما تجدر الإشارة إلى أن وجود طلب الشراء في هذه المرحلة لا يغنى عن وجود وثيقة الوعد بالشراء فلا يكفى الاقتصار على مستند طلب الشراء فقط خاصة في حالة تطبيق مبدأ إلزام العميل بالوعد .

ولا بد من الإشارة كذلك إلى أن إلزام العميل بالوعد ليس معناه أن عقد بيع المرابحة قد تم إبرامه فعلا . فلا يصح النص في وثيقة الوعد بالشراء أنه في حالة امتناع العميل عن إتمام عقد البيع وتسلم المبيع يعتبر عقد امرابحة مبرما ويعتبر أن العميل قد تسلم السلعة حكما، وبالتالي في حالة امتناع العميل عن الوفاء بوعده ليس للبنك مطالبته بسداد الثمن المتفق عليه في الوعد، وإنما يجوز للبنك فقط المطالبة بالتعويض عن الضرر الحاصل له بسبب الإخلال بالوعد الملزم الذى بموجبه قام البنك بتملك السلعة . ويستحسن النص في اتفاقية التعاون أو في بنود الوعد بالشراء على كيفية تحديد هذا التعويض، ويراعى في ذلك الضوابط الشرعية الواردة في المرحلة الثالثة من هذا الدليل في المسألة رقم ١٣-٩ وكذلك المسألة رقم ١٣-١٠ .

مرحلة التملك بعد المرحلة السابقة، وعلى أساس الوعد بالشراء المقدم من العميل، يقوم البنك في هذه المرحلة بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشرائها وتملكها حتى يتمكن بعد ذلك من بيعها للعميل مرابحة، ذلك أن تملك السلعة يعد شرطا أساسيا لصحة عقد بيع المرابحة .

وتتأكد أهمية مرحلة التملك بسبب استناد بيع المرابحة النهائي للعميل على بيانات الشراء الأول للسلعة من حيث ثمن الشراء والتكلفة المترتبة عن هذا الشراء وغيره من البيانات التى تحقق صفة الأمانة في عقد المرابحة .

وتختلف عملية التملك التى يجريها البنك بحسب كون السلعة المطلوبة موجودة محليا أو أنه سيتم استيرادها من الخارج، وبذلك تختلف إجراءات التملك في المرابحة المصرفية المحلية بطريق الدفع المباشر للبائع عن المرابحة المصرفية الخارجية بطريق الاعتماد المستندى . وكذلك تختلف عمليات التملك بحسب كيفية إجراء وتنفيذ الشراء الأول للسلعة : هل تم مباشرة من خلال البنك أو عن طريق توكيل جهة أخرى سواء كانت العميل الواعد بالشراء نفسه أو البائع أو غيرهما .

وعموما يمكن تقسيم المرابحات المصرفية إلى نوعين رئيسيين على النحو التالي :

النوع الأول : المرابحة المحلية عن طريق الدفع المباشر للبائع .

١- المرابحة المحلية مع إبرام البنك العقد الأول بنفسه .

٢- المرابحة المحلية مع توكيل الواعد بالشراء لإبرام العقد الأول .

النوع الثاني : المرابحة الخارجية مع قيام البنك بفتح الاعتماد المستندى

١- المرابحة الخارجية مع قيام البنك بفتح الاعماد المستندى لديه باسمه ولصالحه .

٢- المرابحة الخارجية مع قيام البنك بفتح الاعتماد المستندى لدى بنك آخر باسمه ولحسابه .

وفي مختلف أنواع المرابحات المصرفية، لا بد من وجود المستندات المثبتة لعملية التملك التى تفيد إجراء عقد الشراء الأول للسلعة من قبل البنك وانتقال ملكيتها إليه، وهذا يعنى ضرورة وجود صيغتي الإيجاب والقبول الدالتين على تنفيذ شراء السلعة . وهذه المستندات المثبتة لعملية التملك تختلف بحسب طبيعة وكيفية إجراء عمليات المرابحة أي بحسب نوعية المرابحة، وذلك على النحو التالي :

(١) المرابحة المحلية مع إبرام البنك عقد تملك السلعة بنفسه

تتمثل المستندات المطلوب توافرها في هذه الحالة في وثيقة التعاقد المبرمة والموقعة بين البنك والبائع الأصلي، وهذا ما يحدث خصوصا عند شراء بعض السلع المميزة كالأراضي والعقارات وما شابهما . كما يمكن أن يقوم مقام هذا العقد المراسلات والإشعارات بين البنك والبائع الأصلي بما يفيد الإيجاب والقبول المتبادلين بين الطرفين .

وقد يكون الإيجاب بالبيع من قبل البائع الأول من خلال عرض الأسعار الذي يصدره باسم البنك في حين يتحدد قبول البنك عبر رسالة اشعار شراء السلعة موجهة للبائع مرفقة بأمر تسليم السلعة للعميل بالإضافة إلى إرسال شيك بقيمة السلعة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن تسليم المبيع ودفع الثمن – في حالة تبادل الارادتين بالإيجاب والقبول – هما من آثار التعاقد وليست لهما علاقة بمستندات التملك المتمثلة في الإيجاب (عرض الأسعار) والقبول (الأشعار بشراء السلعة) .

ويلاحظ هنا أن الإيجاب يكون من قبل البائع والقبول من قبل البنك في حالة وجود عرض أسعار من البائع موجه للبنك بحيث يعتبر ذلك إيجاباً . أما في حالة وجود عرض أسعار باسم العميل الواعد بالشراء فإن هذا لا يمثل الإيجاب لعملية شراء البنك السلعة ويكون اشعار البنك بشراء السلعة في هذه الحالة هو الإيجاب ويتمثل القبول عندئذ في موافقة البائع وإصداره لفاتورة البيع .

(٢) المرابحة المحلية مع توكيل الواعد بالشراء لإبرام العقد الأول

توجد بعض الحالات التى لا يقوم فيها البنك بشراء السلعة مباشرة بنفسه وإنما يوكل الواعد بالشراء بإبرام عملية التملك للسلعة نيابة عنه . ولكن نتيجة بعض الاعتبارات الخاصة ببيع المرابحة وخشية أن تتحول هذه المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي يغيب فيه دور البنك اختلفت الفتاوى المعاصرة بشأن توكيل الواعد بالشراء .

وبالرغم من وجود فتاوى لهيئات شرعية عديدة تقر فكرة توكيل البنك الغير بما في ذلك الواعد بالشراء لابرام عقد الشراء الأول للسلعة، فإن هناك فتاوى كثيرة أخرى ومنها قرار مجمع الفقه الاسلامي يؤكد أن الأفضل أن يكون الوكيل بالشراء غير العميل مقدم الوعد، بل اتجهت بعض الفتاوى المتأخرة إلى القول بالمنع التام لتوكيل البنك عميله الواعد بالشراء، وهذا ما جاء في الفتوى الصادرة عن ندوة البركة التاسعة .

ولعل الرأي الوسط هو ما قررته الهيئـة الشـرعية الموحـدة للبركـة حيث إنها وجهت بعدم الاسترسال في توكيل العميل في كـل عمليـات المرابحة التى تجريهـا بنـوك المجموعـة، وطلبـت العمـل علـى حصـر هـذا التوكيل في أضيق الحدود وفي الحالات الضرورية بعد اطـلاع المستشـار الشرعي الخاص بكل بنك للحصول على موافقته، وبهذا يكون الأصـل قيام البنك بالشراء بنفسه والتوكيل هو الاستثناء .

وفي مثل هذه الحالات الاسـتثنائية التـى يتـم فيهـا توكيـل الواعـد بالشراء، فإن المستندات المطلوب توافرها في مرحلة التملك هي :

١ - وجود عقد التوكيل بموجبه يفوض البنك عميله لإبرام التعاقد مع البائع الأصلي،

٢ - وجود اشعار من العميل يخطر فيه للبنك بأنه قـام بتنفيـذ الوكالـة حسب المطلوب .

وتجدر الإشارة إلى ضرورة قيام البنك بدفع ثمن السلعة مباشرة إلى البائع بـالمبلغ المطلـوب وتحمـل جميـع النفقـات والمصـاريف الداخلـة في حساب الثمن مثل مصاريف النقل والرسوم وغيرها، ولا يجوز في جميع الحالات دفع ثمن السلعة للعميل الواعـد بالشـراء ولـو في حالـة توكيلـه بالشراء دفعا للشبهات، وقد نصـت الفتـوى الثامنـة مـن نـدوة البركـة التاسعة على عدم جواز توسط الواعد بالشراء في دفع الثمن .

(٣) المرابحة الخارجية مع قيام البنك الإسلامي بفتح الاعتماد المستندي لديه

في هذه الحالة يتعاقد البنك على شراء السلعة المطلوبة عن طريق فتح الاعتماد المستندي لديه باسمه ولصالحه، ويتضمن هذا الاعتماد كافة البيانات والشروط المحددة في الفاتورة المبدئية التى يقدمها البائع وفقا لما تم تحديده والاتفاق عليه في المفاوضات الأولية بينه وبين العميل المشتري من حيث مواصفات السلعة وسعرها وشروط تسليمها وغيرها من التفاصيل الأخرى .

ويعتبر فتح الاعتماد هذا بمثابة الإيجاب الصادر من البنك، أما القبول فهو عبارة عن قيام البائع بشحن البضاعة وإرساله لمستندات الشخص التى تمثل وثيقة الملكية، ويجب أن تأتى هذه المستندات دائما باسم البنك المالك الفعلي للسلعة . وفي هذا النوع من المرابحات لا نحتاج إلى طلب فتح الاعتماد من قبل العميل، ويكتفى فقط بالوعد بالشراء الذى يقدمه لأن فتح الاعتماد يكون باسم ولصالح البنك وليس بأمر أو لحساب العميل .

(٤) المرابحة الخارجية مع قيام جهة التمويل بفتح الاعتماد المستندى لدى بنك آخر

في بعض الأحيان لا يتم فتح الاعتماد المستندي لدى البنك الذى سيقوم بتمويل المرابحة، وإنما يتم فتح الاعتماد لدى بنك آخر غيره .

ويحدث هذا خاصة بالنسبة لشركات الاستثمار المؤسسات المالية غير البنكية التى لا يحق لها فتح الاعتمادات أو لغيرم من الأسباب .

وفي مثل هذه الحالات يتم تملك السلعة من قبل الجهات التى ترغب في تمويل عملائها بالمرابحة من خلال طلبها المباشر لفتح اعتماد مستندي لدى أحد البنوك الأخرى أو عن طريق توكيل الواعد بالشراء لفتح ذلك الاعتماد . ويكون طلب فتح الاعتماد هذا بمثابة الايجاب بالشراء، أما القبول فهو كما في الحالة السابقة عبارة عن إرسال البائع لمستندات الشحن .

وتجدر الإشارة أنه في حالة قيام جهة التمويل بطلب فتح الاعتماد لدى بنك آخر ودفعها عمولة فتح الاعتماد، فإنه يحق لها أن تدرج هذه العمولة في التكلفة بوصفها جزءاً من تكاليف عملية الشراء سواء كانت هذه العمولة المدفوعة مبلغا مقطوعا أو نسبة من قيمة الاعتماد .

أما في حالة فتح الاعتماد لدى جهة التمويل نفسها فإنه لا يحق لها مطالبة العميل بعمولة مباشرة عن فتح الاعتماد لأن الاعتماد مفتوح لصالحها بصفتها المشتري للسلعة ولكن ما تكلفته من مصاريف فعلية متعلقة بفتح الاعتماد من أجور اتصالات وقرطاسيه وغيرها يمكن لها إضافته إلى ثمن السلعة .

وسنعالج في هذا الدليل إن شاء الله عدة قضايا ومسائل تتعلق بمرحلة التملك، وهي المرحلة الثانية عند تطبيق أسلوب بيع المرابحة . وقد قسمنا هذه المسائل إلى ثلاثة موضوعات رئيسية وهي :

٢/١ - تعاقد البنك مع بائع السلعة .

٢/٢ - تسلم وحيازة البنك للمبيع .

٢/٣ - تأمين المبيع وتحمل مخاطر هلاكه .

ويندرج ضمن هذه الموضوعات مسائل مهمة متنوعة ولا سيما المسائل التالية :

١ - مسألة توكيل الواعد بالشراء لابرام العقد مع البائع .

٢ - مسألة ورود مستندات التعاقد باسم البنك .

٣ - مسألة دفع الثمن للبائع مباشرة من قبل البنك .

٤ - مسألة حيازة البنك للسلعة واختلاف طرق الحيازة .

٥ - مسألة تحمل مخاطر هلاك السلعة .

٦ - مسألة تسجيل المبيع باسم العميل .

* * *

مرحلة بيع المرابحة تمثل هذه المرحلة الخطوة الرئيسية التى تكتمل بها عملية المرابحة، ففي هذه المرحلة يتم التعاقد بشكل نهائي بين البنك والعميل بحيث تنتقل على أساسها ملكية السلعة إلى العميل وتنشأ في ذمته مديونية لصالح البنك، ولذلك فإنه يشترط وجود صيغتي الايجاب والقبول الدالتين على هذا التعاقد .

والمستندات المطلوب توافرها في هذه المرحلة يمكن أن تقتصر على تبادل الاشعارات بين الطرفين أحدهما يشمل الايجاب بالشراء والآخر يحدد القبول بالبيع، وقد يصدر الايجاب بالبيع أولا، فيشعر البنك عميله بتملكه السلعة وحيازتها أو بوصول المستندات وأنه يوافق على بيعها له في حين يكون القبول من قبل العميل بارساله اشعار بالقبول بالشراء... كما قد يصدر الايجاب بالشراء من قبل العميل أولا في حالة توكيله بابرام عقد شراء السلعة من البائع الأصلي، فهو يقوم حينئذ بارسال اشعار يتضمن في نفس الوقت حسن تنفيذه للوكالة وايجابه بالشراء، ويصدر اشعار بالقبول بالبيع من البنك .

هذا وتجدر الملاحظة أنه عادة ما يقتصر على تبادل الاشعارات لاثبات عملية عقد البيع في حالة توفر البيانات المفصلة لشروط التعامل في وثيقة الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون، أما في غير هذه الحالة فإن المعاملة تحتاج لابرام عقد البيع المفصل، ولذلك يحضر العميل شخصيا في مكاتب البنك لتوقيع عقد بيع المرابحة .

وهناك نقطة أساسية يجب التأكيد عليها في هذه المرحلة وهـي أن عقد بيع المرابحة لا يمكن ابرامه مع العميل إلا بعد تملـك البنـك السـلعة ويعتبر غير صحيح أي تعاقد يتم قبل التملك سواء كان ذلك في مرحلة الوعد أو في أي وقت قبل اتمـام التملـك، ذلـك أن الشـريعة الاسـلامية تمنع بيع الانسان ما لا يملك .

وتبقى هنا مسألة القبض والحيازة، هل هي شرط لابـرام العقـد أم لا ؟ وقد ثارت بخصوص هذا الموضـوع نقاشـات عديـدة ويتبـين مـن الفتاوى الصادرة أن هذه المسـألة ممـا اختلـف فيهـا الفقهـاء علـى عـدة مذاهب وأقوال، فلم يجمع الفقهاء علـى عـدم صحـة بيـع الشـيء قبـل قبضه إلا في المطعومات أي في حالة كون المبيع طعاما، أما في غير ذلك من السلع ففيه خلاف يمكن تلخيصه على النحو التالي :

- **الشافعية** : لا يصح بيع المبيع قبل قبضه وحيازتـه سـواء كان المبيع طعاما أو عقارا أو منقولا أو نقدا أو غيره .
- **الحنفية** : لا يجوز في كل شيء إلا العقار فيجوز .
- **المالكيـة والمعتمـد عنـد الحنابلـة** : لا يجـوز في الطعـام، ويجوز فيما سواه .

ونتيجة ذلك اختلفت وتضاربت الفتاوى المعـاصرة، فهنـاك عـدد من الفتـاوى ومنهـا فتـوى نـدوة البركـة السادسـة تـرى " جـواز بيـع البضاعة قبل قبضها ما لم تكن طعاما لأن النهي عـن بيـع مـا لم يقبـض

منصب على الطعام "، كما ذهبت إلى هذا أيضا احدى فتاوى بيت التمويل الكويتي التى ذكرت أن " الأخذ بمذهب مالك فيه تيسير على الناس ولا سيما في البضائع ذات الحجم الكبير التى يتعسر قبضها ثم نقلها مرة بعد أخرى إلى المشترين الجدد مع أنها من النادر تعرضها للمخاطر " . ولكن التسامح في مسألة القبض لا يعنى أن صحة ما تقوم به بعض الجهات من بيع قبل التملك لأنه - كما ذكرت الفتاوى السابقة - لا بد من سبق الملك وتحديد مراحل انتقاله للفصل بين ضمان البائع وضمان المشتري .

وفي مقابل ذلك ترى عدد من الفتاوى الأخرى ضرورة تسلم البنك وحيازته للسلعة قبل بيعها وإعادة تسليمها حينئذ للعميل المشتري، وقد يكون هذا القبض من البنك نفسه أو من وكيله، وهذا ما يفهم من بعض فتاوى بيت التمويل الكويتي ومن فتوى مجمع الفقه الاسلامي في دورته الخامسة التى تنص على : " ان بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه .. " . وفي حالة الأخذ بهذا القول أيضا يبقى هناك مجال من الحركة بالنسبة للبنك حيث إن القبض كما جاء في فتوى مجمع الفقه في دورته السادسة " كما يكون حسيا...، يتحقق اعتبارا وحكما بالتخلية مع التمكين من التصرف ولو لم يوجد القبض حسا . وتختلف كيفية قبض الأشياء بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضا لها " .

وعلى هذا الأساس سواء قلنا بجواز البيع قبل القبض أو اشترطنا القبض بشكله الحسي أو الاعتباري الحكمي قبل اتمام البيع، ففي الحالتين هناك حاجة لتحديد نقطة تسليم المبيع وتحديد مراحل انتقاله للفصل بين ضمان البائع وضمان المشتري أو كما يقول العلماء للفصل بين الضمانين أو لكي لا يوجد تداخل بين الضمانين، ويمكن توضيح ذلك بالنسبة لمختلف أنواع المرابحة المصرفية على النحو التالي :

(١) المرابحة المحلية مع ابرام البنك العقد الأول بنفسه :

في هذا النوع من المرابحات يتم تسلم السلعة من قبل البنك أو وكيله غير الواعد بالشراء مباشرة من البائع، ويقوم البنك حينئذ باشعار العميل الواعد بالشراء بأن السلعة موجودة لديه ويتقدم بالايجاب بالبيع. وعند وصول اشعار الواعد بالقبول بالشراء ينعقد بيع المرابحة، ولكن لا ينتقل ضمان المبيع من البنك إلى العميل المشتري إلا بتسليم السلعة إليه .

(٢) المرابحة المحلية مع توكيل الواعد بالشراء لابرام العقد الأول :

ينعقد بيع المرابحة في هذا النوع من المرابحات بالتقاء صيغتي الايجاب والقبول أيضا، والايجاب هنا هو الخطاب الوارد من العميل للبنك يشعر فيه بحسن تنفيذه الوكالة وايجابه بالشراء، أما القبول فهو الخطاب الصادر من البنك الموضح فيه قبوله بالبيع .

وفي هذه الصورة ينتقل ضمان المبيع بمجرد صدور الاشعار بالقبول بالبيع، فتتحول يد العميل من يد أمانة بصفته وكيلا إلى يد ضمان بصفته مشتريا . أما في الفترة ما بين انجاز الوكالة ولحظة وصول القبول بالبيع فإن السلعة تكون على ضمان البنك، وعليه إذا تلفت السلعة في يد العميل قبل صدور الاشعارين وخاصة الاشعار الثاني المتضمن القبول بالبيع فإن السلعة تهلك حينئذ على حساب البنك وليس العميل .

(٣ و ٤) المرابحة الخارجية بنوعيها :

بالنسبة للمرابحة الخارجية عن طريق قيام البنك بفتح اعتماد مستندي لديه أو لدى بنك آخر، فإن التعاقد في هذين الحالتين يكون مبرما – كما ذكرنا – بالتقاء الايجاب بالبيع الصادر من البنك (اشعار بوصول المستندات وايجاب بالبيع) مع قبول الشراء الصادر من العميل (اشعار القبول بالشراء أو توقيع عقد المرابحة) .

وعلى أساس هذه الارادة المتبادلة يقوم البنك بتظهير مستندات الشحن للعميل ليتولى تخليصها من الميناء وتسلمها لنفسه، فإذا وجد العميل بالسلعة عيب من العيوب أو وجدها ناقصة أو غير مطابقة للمواصفات فإن من حقه أن يرجع على البنك بما يقابل العيب الموجود وإن شاء يرفض المعاملة كلها ويفسخ العقد، وعندها يرجع البنك بدوره على البائع الأصلي أو شركة التأمين . أما إذا تسلم العميل السلعة دون اعتراض أو مر على تسلمها مدة زمنية متفق عليها تنتهي بعدها مسؤولية البنك من العيب الخفي، فإن ضمان السلعة ينتقل إلى العميل المشتري .

ويتضح أن إخلاء مسؤولية البنك وانتقال ضمان السلعة إلى العميل تكون بعد تسلم هذا الأخير السلعة وموافقته عليها، أما قبل ذلك فإن السلعة تبقى على ضمان البنك . وتتحد بداية ضمان البنك للسلعة عند نهاية ضمان البائع الأصلي، وقد تطول هذه الفترة أو تقصر بحسب عقد شراء السلعة المبرم مع المصدر الخارجي .

ومن المعلوم أن عقود البيع التجارية الدولية كما تصدرها غرفة التجارة الدولية تحدد مسؤولية البائع وحدود تحمله للمخاطر بالنسبة لكل عقد، ويلاحظ في هذه العقود الدولية أن انتقال مسؤولية مخاطر هلاك البضاعة أو تلفها وكذلك مسؤولية مصاريف البضاعة يرتبط دائما بالتسليم في جميع العقود الدولية . فالعبرة في انتقال مسؤولية مخاطر البضاعة هي بتمام البائع لالتزاماته بتسليم البضاعة، وتسليم البضاعة يختلف من عقد إلى آخر على النحو التالي :

مجموعة عقود الاقلاع :

- EXW : التسليم بجوار المصنع أو المتجر أو المزرعة .
- FCA : التسليم إلى الناقل أو المخلص الذى حدده المشتري .
- FAS : التسليم على الرصيف بجوار السفينة في ميناء الاقلاع
- FOB : التسليم داخل السفينة في ميناء الاقلاع .
- CFR : تكلفة البضاعة والشحن إلى ميناء الوصول المسمى .
- CIF : تكلفة البضاعة والشحن والتأمين إلى ميناء الوصول المسمى.
- CPT : النقل للمكان المحدد للوصول .
- CTP : النقل والتأمين للمكان المحدد للوصول .

مجموعة عقود الوصول :

- DAF : التسليم على الحدود في المكان المسمى .
- DES : التسليم بالسفينة في ميناء الوصول .
- DEQ : التسليم على الرصيف بميناء الوصول مع تخليص البضاعة .
- DDU : التسليم في مكان الوصول دون تخليص البضاعة للاستيراد .
- DDU : التسليم في مكان الوصول مع تخليص البضاعة للاستيراد .

ويلاحظ أنه على خلاف مجموعة عقود الاقلاع التى تتميز بأن مسؤولية البائع تنتهي بتسليم البضاعة في مكان الاقلاع أو بداية رحلة البضاعة، فإنه في مجموعة عقود الوصول تستمر مسؤولية البائع عن البضاعة إلى وقت وصولها إلى نهاية الرحلة أي إلى مرحلة التفريغ .

ومن استعراض هذه العقود نلاحظ أن دائرة المخاطر ومصاريف البضاعة تتسع رويدا رويدا بالنسبة للبائع، وتضيق تدريجيا بالنسبة للمشترى كلما دخلنا نطاق عقد دولي آخر . هذا وتجدر الملاحظة أن هناك فرق بين المسؤولية عن المخاطر التى تتعرض لها البضاعة وبين مسؤولية التعاقد على نقل البضاعة أو التأمين عليها :

- فالمسؤولية عن المخاطر بالنسبة للبائع تنتهي وتنتقل للمشتري عن تمام تسليم البضاعة الذى قلنا أنها تختلف بين كل عقد دولي وآخر، وقد تكون نقطة انتهاء المخاطر بالنسبة للبائع في ميناء الوصول كما في حالة عقود الوصول،أو قد تقتصر على موقع التسليم في ميناء الشحن كما في عقود الاقلاع .

- أما المسؤولية عن نقل البضاعة فهي أيضا تختلف من عقد إلى آخر، وهي بالنسبة لمختلف عقود التى تبدأ بحرف E وحرف F تكون على مسؤولية المشترى، ولا يتحملها البائع . أما في عقود المجموعة التى تبدأ بحرف C فإن مسؤولية نقل البضاعة تكون على البائع، فهو الذى يلتزم بالتعاقد على نقل البضاعة من ميناء الاقلاع إلى ميناء الوصول، وهو الذى يتحمل مصروفات البضاعة لحين عبورها جسر السفينة بما في ذلك أجر الشحن ومصروفات تحميل البضاعة بالسفينة.

- أما بأن مسؤولية التأمين، نلاحظ أن بعض العقود الدولية لا تتضمن التزاما على البائع بالتأمين على البضاعة، وفي هذه الحالة يتعين على المشتري أن يقوم بالتأمين على البضاعة ضد المخاطر المتوقعة حسب نوع البضاعة والرحلة والمخاطر المعروضة لها . وفي العقود المتضمنة على تحميل البائع مسؤولية ابرام عقد التأمين، فهو يلتزم بدفع قسط التأمين على حسابه بمعنى أن تحسب مصاريف التأمين داخل مكونات ثمن البضاعة فلا يطالب بها المشترى فوق الثمن .

وبعد هذه التوضيحات الخاصة بمرحلة بيع المرابحة، نشير إلى أننا سنعالج في هذا الدليل إن شاء الله عدة قضايا ومسائل متعلقة بهذه المرحلة الثالثة، وقد قسمنا هذه المسائل إلى خمسة موضوعات رئيسية هي :

٣/١ – تعاقد البنك مع العميل .
٣/٢ – تحديد ثمن المبيع .
٣/٣ – تحديد هامش الربح .
٣/٤ – تحديد شروط السداد .
٣/٥ – تحديد الضمانات المطلوبة .

ويندرج ضمن هذه الموضوعات مسائل مهمة متنوعة ولا سيما المسائل التالية :

١- تعدبل بنود عقد بيع المرابحة عما هو متفق عليه في الوعد .
٢- مسألة تسليم البضاعة للواعد بالشراء قبل التعاقد لعدم وصول المستندات .
٣- مسألة امتناع الواعد بالشراء عن الوفاء بوعده، و امتناعه عن تسلم المبيع بعد ابرام التعاقد .
٤- مسألة تحديد المصاريف التى يمكن اضافتها إلى الثمن وكيفية معالجة المصاريف المستجدة بعد العقد .
٥- مسألة كيفية ابرام المرابحات الخارجية التى يتم فيها شراء المبيع بعملة أجنبية.
٦- مسألة العوامل المعتبرة في تحديد هامش الربح وامكانية تعديله أو ربطه بالزمن .
٧- مسألة المعالجة العقدية لحالة التأخر في السداد وبعض الشروط الخاصة بالسداد .
٨- مسألة أنواع الضمانات المشروعة المختلفة .

مرحلة التنفيذ

بعد ابرام بيع المرابحة، تأتي المرحلة الرابعة والأخيرة، وهي تخص متابعة تنفيذ العملية . وفي هذه المرحلة يجد البنك نفسه أمام مسائل يستوجب حلها، وقد بحثنا هذه المسائل كبنود مستقلة ولم نجمعها في موضوعات كما في المراحل السابقة .

والمسائل الهامة المطروحة في مرحلة التنفيذ هي التالية :

١ : تخفيض الربح في حالة السداد المبكر .

٢ : اعطاء المدين المعسر مهلة .

٣ : وفاء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين .

٤ : مكافأة العميل المسدد في الأجل .

٥ : إعادة جدولة مديونية بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي .

٦ : تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر .

٧ : شراء البنك المبيع بالمرابحة أو جزء منه لاستيفاء دينه .

* * *

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

تقديم العميل طلب الشراء	١-١

المسألة : ١ (١١-١)

تحديد الواعد بالشراء مواصفات السلعة المطلوبة .

المبدأ العام :

يجوز أن يقوم الواعد بالشراء بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها مرابحة لأنه هو الذي سيشترى بالمرابحة لاحقا .

التوضيحات :

من الطبيعي أن يقوم الواعد بالشراء بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها مرابحة، فهو المشتري للمبيع، وهو الأقدر على تحديد احتياجاته . فلا بد إذن من احترام رغبته وتوفير ما يناسبه من مواصفات إذ أنه لا نتصور رضاه وموافقته على إتمام الشراء بغير ذلك، والرضا شرط مطلوب في الفقه الإسلامي ولا سيما في عقود البيوع .

ولذلك فإن الواعد بالشراء في بيع المرابحة هو الذي يقوم بالدراسة المبدئية لتحديد السلعة التي يرغب في شرائها من البنك بعد تملكه لها، وهو الذي يتولى دراسة سوق هذه السلعة وتحديد أماكن توفرها وأسعارها وكل المعلومات الأساسية المهمة لقرار شرائها . وهذا بطبيعة الحال يساعد البنك لاتخاذ قراره بالشراء ولا يمنعه من إجراء دراسات بأجهزته الخاصة لتقويم أحوال السلعة في السوق .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

١-١ تقديم العميل طلب الشراء

المسألة : ٢ (١١-٢)

تحديد الواعد بالشراء جهة معينة لشراء السلعة منها .

المبدأ العام :

يجوز أن يطلب الواعد من البنك أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير، ويحق للبنك الاعتذار عن المضي في العملية في حالة رفض العميل عروضا أخرى هي الأنسب للبنك .

التوضيحات :

يجوز من الناحية الفقهية أن يحدد الواعد بالشراء السلعة تعيينا، فيطلب من البنك شراء سلعة بذاتها من مكان يحدده بنفسه، وذلك استنادا لما جاء في قول الإمام الشافعي المشهور : "وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال : اشترِ هذه وأُربحك فيها .. " .

ولكن البنك غير مجبور على ذلك شرعا، بل يجب عليه من الناحية التطبيقية البحث عن عروض أسعار أفضل لنفس السلعة المطلوبة من جهات أخرى مختلفة، وفي حالة تمكنه من ذلك وإصرار الواعد بالشراء على التعامل مع الجهة التي حددها دون غيرها فإنه يجب على البنك الاعتذار عن الدخول في المعاملة معه .

أما إذا لم يتيسر للبنك الحصول على عروض أفضل فيجوز له أن يقوم بالشراء من البائع المحدد من قبل الواعد بالشراء مع مراعاة الضوابط

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

الشرعية ولا سيما التأكد من عدم وجود أي تواطؤ بين الواعد بالشـــراء والبائع كما سيشار إلى ذلك في الموضوع التالي الخاص بدراســـة البنـــك لبيانات العميل .

ولا يجوز قبول تعهد الواعد بأنه سيغطي الفرق في السعر إن كـــان زائدا عن المعهود، لأن ذلك ينشئ علاقة بينه وبين البائع .

المراجع :

فتوى هيئة الرقابة الشرعية بيت التمويل الكويتي رقم ٤٩ :

" لا مانع من المرابحة على سلعة يمتلكها بيت التمويل الكويتي من جهة خارجية بسعر ما ولو كـــان لدى بيت التمويل سلعة مماثلة بسعر أرخص ولكن لهذه الطريقة صدى سيء فإذا أصـــر الواعـــد بالشراء على سلوكها يعتذر عن الدخول فيها ويعرض عليه شراء مثلها مما تكلفتـــه علـــى بيـــت التمويل الكويتي ارخص تفاديا لما ينشأ من محاذير معنوية " .

مصرف قطر الإسلامي فتوى رقم ٨ :

" يجوز للمصرف أن يحصل من العميل على عروض أسعار السلعة المراد شراؤها وعليه ان يعمل على الحصول على عروض افضل لنفس السلعة لصالح العملاء ، فإذا لم يتيسر له تحقيق ذلـــك فيجوز للمصرف أن يقوم بالشراء من المصدر الذي حدده العميل مع مراعاة الأسس الشـــرعية السابقة بشأن عملية المرابحة " .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

تقديم العميل طلب الشراء ١-١

المسألة : ٣(١١-٣)

تحديد نموذج طلب الشراء وإمكانية دمجه بنموذج الوعد بالشراء .

المبدأ العام :

لا يشترط وجود شكل مادي محدد لطلب الشراء، فقد يكون محررا من قبل الواعد بالشراء أو يكون طلبا نمطيا معدا من قبل البنك، وعليه يمكن دمجه مع نموذج الوعد بالشراء .

التوضيحات :

لا يشترط وجود شكل مادي محدد لطلب الشراء الذي يتقدم بـه العميل للبنك، فقد يكون هذا الطلب محررا من قبل الواعد بالشـراء، أو يكون طلبا نمطيا معدا من قبل البنك . وقد درجت كثـير مـن البنـوك الإسلامية على إعداد نموذج طلب شراء بحيث لا تكتفي بأن يكون طلـب الشراء شفاهة أو معدا بالشكل الذي يراه العميل، وذلك لإيجاد نوع مـن النمطية من ناحية وللتأكد من جدية العميل في المعاملة المطلوبة من ناحيـة أخرى .

ويشمل نموذج طلب الشراء عادة بيان السلعة أو الأصول موضـوع الوعد بالشراء، بيان مواصفات السلعة، بيان التكلفة الكلية التقديرية، بيان نسبة الربح من التكلفة الكلية، بيان شروط التسليم ومكانه، بيـان عـن العميل وغيرها من البيانات الأخرى .

وعلى هذا الأساس فإنه يمكن توقيع طلب الشراء من العميل في بداية تنفيذ هذه المعاملة الخاصة ببيع المرابحة، وبذلك يعتبر طلب الشراء جزءا لا يتجزأ من المعاملة (من الوعد بالشراء ومن عقد البيع الذي سيبرم لاحقا)، كما يمكن دمج هذا الطلب مع الوعد بالشراء بحيث يتم التوقيع عليه بعد دراسة البنك للعملية وإقرار تنفيذها والاتفاق مع العميل على شروطها . ولكن لا يجوز بأي حال إبرام عقد البيع عند تلقي طلب الشراء أو عند توقيع الوعد بالشراء لأنه لا يصح عقد البيع إلا بعد تملك المبيع (انظر مسألة ٢١-٣)، كما لا يجوز اعتبار الوعد جزءا لا يتجزأ من عقد البيع .

المراجع :

بنك قطر الإسلامي فتوى رقم ٢٥ :

السؤال : في عمليات المرابحات المحلية يقوم المصرف بشراء السلع من مصادر مختلفة من السوق المحلي وأحيانا يقوم بتسليمها للعميل على أجزاء فهل في هذه الحالة يتم إعداد طلب شراء ووعد شراء وعقد مرابحة لكل جزء يتم تسليمه للعميل ؟

الجواب : أقرت اللجنة أنه طالما أن عملية المرابحة واحدة والتسليم على أجزاء فيتم عمل طلب شراء واحد ووعد شراء واحد وعقد مرابحة واحد للعملية بشرط أن يتم تسليم البضاعة بأكملها للعميل في مدة قصيرة نسبيا .

مصرف قطر الإسلامي فتوى رقم ٢٦ :

السؤال : في عمليات المرابحات الخارجية واستيراد بضاعة من الخارج عن طريق فتح اعتماد مستندي يجزأ أي وصول البضاعة على مراحل فهل يتم عمل طلب شراء واحد ووعد شراء واحد وعقد مرابحة واحد للعملية ام يتم عمل هذه المستندات لكل دفعة بضاعة تصل ؟

الجواب : أقرت الهيئة في هذه الحالة عمل طلب شراء واحد ووعد شراء واحد للعملية ولكن يتم عمل عقد مرابحة مستقل لكل جزء يصل من البضاعة .

بنك قطر الإسلامي فتوى رقم ٧٦ :

السؤال : هل يجوز أن يدمج وعد الشراء وطلب الشراء بنموذج واحد بحيث تحتوي إحدى الصفحات على شروط طلب الشراء وتحتوي الصفحة الثانية على شروط وعد الشراء حسب الشكل المقترح المرفق ؟ وذلك تبسيطا للإجراءات واختصارا للنماذج وتوفيرا للنفقات ؟

الجواب : يجوز ذلك تبسيطا للإجراءات واختصارا للنماذج .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

١-١ تقديم العميل طلب الشراء

المسألة : ٤ (١١-٤)

تقديم الواعد بالشراء عروض أسعار باسم البنك.

المبدأ العام:

لا يشترط أن يكون عرض الأسعار باسم البنك، ولكن كلما كان ذلك متوافرا فهو أفضل .

التوضيحات :

يطلب البنك أن يقدم العميل عروض أسعار للسلعة المطلوبة من ثلاث جهات مختلفة لكي يتمكن من إجراء المقارنات وتقييم أفضل العروض، بل قد يقوم البنك بنفسه بالبحث عن عروض من جهات أخرى لمزيد من التمحيص والدراسة . وهذه العروض التي يقدمها العميل للبنك يحصل عليها نتيجة اتصالاته الخاصة والمباشرة مع الجهات البائعة، ولذلك فهي غالبا ما ترد إليه باسمه الخاص وليس باسم البنك الذي توجه إليه .

ولا مانع شرعا من أن تكون عروض الأسعار تلك باسم العميل الواعد بالشراء لأنه لا يشترط أن تكون باسم البنك لإتمام عملية المرابحة وإن كان توفر ذلك أفضل كما جاء في بعض الفتاوى، ولكن في هذه الحالة يجب أن يتم شراء البنك للمبيع - عند موافقته لطلب العميل- بإيجاب وقبول جديد بين البنك والبائع الأصلي، وتختلف صيغة هذا الإيجاب والقبول بحسب نوعية التعاقد كما سيأتي في المرحلة الثانية : مرحلة التملك .

أما في حالة توجيه عروض الأسعار مباشرة إلى البنك ويحدد فيـــها وقت لصلاحية الالتزام بالأسعار، فإن ذلك يكون عبارة عن إيجاب مـــن البائع، ويحتاج حينئذ فقط إلى قبول البنك لكي ينعقد البيع .

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي فتوى رقم ٣٥ :

السؤال : هل يجوز قيام المصرف بفتح اعتماد مستندي بالمرابحة بموجب عرض أسعار ورد باسم الآمر بالشراء ؟

الجواب: الرأي أنه كلما أمكن أن يكون عرض الأسعار باسم المصرف فهو افضل ولكن لا يشترط ذلـــك لإتمـــام عملية المرابحة .

بيت التمويل الكويتي فتوى رقم ٨٧ :

السؤال : هل يكفي وضع ختم على طلبات الشراء يتضمن النص على حق بيت التمويل في إلغاء طلـــب الشـــراء خلال سبعة أيام من تاريخه ؟

الجواب : طلب الشراء إذا سبقه عرض أسعار خلال فترة محددة يعتبر قبولا لعقد البيع حيث إن عـــرض الأســـعار المحدد بفترة هو إيجاب وبهما ينعقد العقد، وعليه فان اشتراط حق الخيار يعتبر حق فسخ للعقد كله وليـــس لطلب الشراء، وبما أن عرض الأسعار لم يتضمن هذا الحق فإذا أدرج الشرط في طلـــب الشـــراء اصبـــح (القبول) مخالفا للإيجاب (المعبر عنه في عرض الأسعار) فيعتبر إيجابا جديدا وحينئذ لابد ان يحصـــل قبـــول جديد من الطرف الآخر . لكن إن ادرج في عرض الأسعار فان العقد ينعقد بطلب الشراء مع ثبوت حـــق الخيار لمن اشترط له .

بنك البركة الإسلامي للاستثمار، البحرين :

أكدت الهيئة على أهمية الحصول على عرض أسعار باسم البنك وليس باسم الآمر بالشراء . ونظرا لإفـــادة مقرر الهيئة بصعوبة ذلك من الناحية العملية، فقد أفادت الهيئة أنه يمكن كبديل عن ذلك أن يتم توقيع عقـــد وكالة بين البنك والآمر بالشراء، يقوم البنك بموجبه بتوكيل الآمر بالشراء بعملية الشراء لحسابه . على أنـــه لا بد في جميع الحالات من توفر الآتي :

- عرض الأسعار باسم البنك (في حالة عدم وجود وكالة) .
- عرض الأسعار باسم الآمر بالشراء (في حالة توقيع اتفاقية وكالة) .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	**١- مرحلة الوعد**

دراسة البنك البيانات عن العميل | ١-٢

المسألة : ٥ (٢١-١)

الواعد بالشراء هو في نفس الوقت المالك الأصلي للمبيع .

المبدأ العام:

لا يجوز للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه، ثم في نفس الوقت بيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا .

التوضيحات :

تتكون المرابحة المصرفية من عقدين : عقد أول لشراء المبيع من قبل البنك، وعقد ثاني لبيع المبيع للواعد بالشراء، ويشترط في هذا اختلاف أطراف العقد الأول عن أطراف العقد الثاني حتى لا يؤول العقد إلى مجرد تحايل ربوي يعود فيها المبيع للبائع نفسه مقابل حصوله على مبلغ من المال في الحال يقوم بسداده لاحقا بزيادة، وهذا هو الربا الممنوع شرعا . ومن هذا القبيل قيام البنك بسد عجز ميزانية الدولة عن طريق شراء أسهم أو معدات معينة مملوكة لشركة حكومية ثم بيعها إليها بثمن أكبر مؤجل .

لقد جاء في فتوى ندوة البركة الثامنة أن العينة المحرمة تتحقق إذا اشترى شخص سلعة بعشرين ريالا مؤجلة من شركة ثم باعها بخمسة عشر ريالا حالة إلى شركة أخرى إذا كان مالك الشركتين واحدا (شركة قابضة)، وطلبت الفتوى تجنب العينة في التعامل مع الشركات الشقيقة .

هذا وقد نصت بعض الفتاوى الأخرى* أن العينة لا تتحقق في حالة انعقاد البيع الثاني بعد مدة يستبعد فيها التحيل على جدية البيع وتكون قد تغيرت فيها أسعار وأحوال المبيع أثناء تملك البنك له، وتكون مثل هذه المعاملة صحيحة .

فتوى المستشار الشرعي لمجموعة البركة، الجزء الأول، فتوى ٢٩ و ٥٤ .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي (٨/٨) :

تجنب العينة في التعامل مع الشركات الشقيقة

١- تتحقق العينة المحرمة إذا اشترى شخص سلعة بعشرين ريالا مؤجلة من شركة ثم باعها بخمسة عشر ريالا حالة إلى شركة أخرى إذا كان مالك الشركتين واحدا (شركة قابضة) .

٢- إذا كانت إحدى الشركتين (البائعة للسلعة بثمن مؤجل) مملوكة بالكامل لمالك معين، والشركة الأخرى (المشترية للسلعة بثمن حال أقل) مملوكة لذلك المالك جزئيا، فإن العينة لا تتحقق، لأن السلعة لم تعد لبائعها، بل عادت له ولغيره . وهذا في غير حالة التواطؤ .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار قرار رقم ١٥

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول ما إذا أرادت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار أن تساهم في سد عجز ميزانية الدولة عن طريق شراءها لأسهم مملوكة للدولة مثل أسهم شركة سابك أو غيرها ثم تبيعها عليها بثمن أكبر على أن تسدد الدولة القيمة بعد فترة من الزمن كعام مثلا ، فهل هذا يجوز ؟

الجواب : إن الصورة المسؤول عنها في هذا السؤال هي العينة المحرمة شرعا التي ورد عن المصطفى صلى الله عليه وسلم التحذير من التعامل بها حيث قال صلى الله عليه وسلم (إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلا لا ينزعه شيء حتى ترجعوا إلى دينكم) . حديث صحيح رواه الإمام أحمد وأبو داود ، وقد ورد في تحريم هذه المعاملة عدة أحاديث عن عائشة وابن عباس وانس رضي الله عنهم .

بناء على ذلك فانه لا يجوز للشركة أن تتعامل بهذه المعاملة المحرمة وقد سبق أن بعثت الهيئة لكم برأيها المتضمن بدائل لسندات الخزينة عن طريق المعاملات الإسلامية المشروعة وعليكم مناقشة تطبيق هذه البدائل مع أولي الأمر الذين هم حريصون على تطبيق الأحكام الشرعية والبعد عن كل ما يخالفها جزاهم الله خيرا وسوف تتوصلون إن شاء الله إلى ما فيه خير الدنيا والآخرة والبعد عن ارتكاب المحرم .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة ج١ فتوى ٢٩ :

في ضوء الإفادة المقدمة شفويا بان سيتي بنك كندا، وسيتي بنك البحرين مملوكان لسيتي بنك نيويورك بالكلية ، فإن التعامل بالشراء من سيتي بنك كندا بثمن حال والبيع لسيتي بنك البحرين بثمن مؤجل يعتبر من قبيل بيع العينة المحرم. هذا إن تم البيع الثاني، أما في السؤال فإن البيع الثاني ليس منجزا بل هو مضاف للمستقبل، والبيع لا يقبل الإضافة للمستقبل شرعا، والإضافة هي تأجيل مفعول العقد إلى المستقبل .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

١-٢ دراسة البنك البيانات عن العميل

المسألة : ٦ (٢١-٢)

الواعد بالشراء يتعامل بالفوائد مع عملائه .

المبدأ العام:

يجوز التعامل بالطرق المشروعة مع من لا يؤمن تعامله بالحرام، وهو الذى يتحمل وحده وزر معاملاته غير المشروعة .

التوضيحات :

تتقدم بعض الجهات بطلب التعامل مع البنك لشراء بضائع من داخل أو خارج الدولة بطريقة المرابحة، وقد يعرف أن لهذه الجهات بعض التصرفات المحرمة كأن تكون بعض مصادر أموالها محرمة أو تتعامل بأساليب غير مشروعة مثل بيع البضائع المطلوبة بعد تسلمها بالتقسيط مع اشتراط دفع فوائد في حالة تأخر عملائها في السداد .

وفي هذه الحالة لا يوجد مانع للتعامل مع هذا النوع من العملاء بطريقة المرابحة المشروعة المعتمدة لدى أجهزة البنك، وهم (أي العملاء) يتحملون وحدهم وزر معاملاتهم غير المشروعة مع الغير .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ١ :

السؤال : هل يجوز لبيت التمويل الكويتي ان يبيع بضاعة (سيارات) عن طريق المرابحة إلى إحدى الشركات وبصفة مستمرة وهو يعمل يقينا ان هذه الشركة سوف تعيد بيعها بالأقساط وتشترط على عملائها دفع فوائد في حالة التأخير عن السداد ؟

الجواب : العقد بين بيت التمويل الكويتي وبين تلك الشركات التي تشتري من بيت التمويل مرابحة وتشترط على عملائها دفع فوائد في حالة التأخير عن السداد عقد سليم .. وأما العقد بين تلك الشركات وعملائها على أساس الشرط بفوائد التأخير .. فالعقد صحيح والشرط فاسد، وإثم هذا الشرط على واضعه ولا علاقة لبيت التمويل الكويتي بهذه المعاملة الثانية بتاتا .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى رقم (٥٢) :

السؤال : هل يجوز لبيت التمويل الكويتي أن يبيع بضاعة (سيارات مثلا) عن طريق المرابحة الى إحدى الشركات وبصفة مستمرة وهو يعلم يقينا أن هذه الشركة سوف تعيد بيعها بالأقساط وتشترط على عملائها دفع فوائد في حالة التأخير عند السداد ؟ .

الجواب : لا بأس من الناحية الشرعية في هذا العقد بين بيت التمويل الكويتي وبين تلك الشركات التي تشتري من بيت التمويل مرابحة وتشترط على عملائها دفع فوائد في حالة التأخير عن السداد . وأما العقد بين تلك الشركات وعملائها على أساس اشتراط فوائد على التأخير . فالعقد صحيح والشرط فاسد، وإثم هذا الشرط على واضعه ولا علاقة لبيت التمويل بهذه المعاملة الثانية بتاتا .

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى رقم (٤٥) :

السؤال : تتقدم إلينا بعض البنوك، والشركات المالية بطلب التعامل معنا لشراء بضائع من الخارج؛ بطريقة المرابحة - الخالية من أي شبهة للربا - وإذا ما تمت الصفقة بيننا وبينهم على طريقتنا فقد يتصرفون في هذه البضائع بعد استلامها على طريقتهم المعتادة التي قد تدخلها معاملات ربوية . فهل يحل التعامل مع هذه البنوك، والشركات؟

الجواب : إن المعاملة مع هؤلاء على طريقتنا مشروعة وهم يحملون وزر معاملاتهم مع الغير ولكن ينبغي أن تؤخذ جميع الاحتياطيات اللازمة لدرء الشبهات والخسائر عن بيت التمويل الكويتي، ولا مانع من أن ترسل البنوك والشركات المذكورة عملاءها إلى بيت التمويل الكويتي لإجراء الصفقات وليكون التعامل معهم مباشرا كغيرهم ولا بأس أن تعطى هذه البنوك وهذه الشركات عمولة .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

دراسة البنك البيانات عن العميل	١-٢

المسألة : ٧ (٢١-٣)

الواعد بالشراء هو في نفس الوقت شريك للبنك.

المبدأ العام:

يجوز دخول البنك شريكا مع العميل لشراء مبيع معين، والاتفاق على بيع حصة البنك لاحقا بالمرابحة بعد إتمام الشراء للشريكين وحيازة المبيع .

التوضيحات :

أجازت الفتاوى المعاصرة أن يكون العميل الواعد بالشراء شريكا للبنك، وذلك كأن يطلب العميل الدخول مع البنك في مشاركة لشراء عين (باخرة مثلا)، ووعده بشراء حصة البنك في فترة محددة لاحقة، على أساس المرابحة بثمن مؤجل . وتعتبر هذه المعاملة بالصورة المذكورة مقبولة شرعا على أن يكون البيع مرابحة لحصة البنك بعد إتمام الشراء للشريكين وحيازة المبيع .

وهناك مثال آخر ينطبق على هذه المسألة وهو يتعلق بالاعتمادات المستندية المغطاة جزئيا كما تطبقه بعض البنوك الإسلامية، حيث يقدم فيها العميل جزءا من قيمة الاعتماد ويستخدم المصرف أمواله الخاصة لتغطية الجزء غير المغطى . ففي هذه الحالة يدخل البنك كطرف رئيسي ويكون شريكا بالأموال لعميله عادة إلى حين إحضار البضاعة، وبالتالي تخضع المعاملة لقواعد المشاركات الشرعية فلا يحصل البنك على عمولة أو أجر محدد نظير عمله كما هو الشأن بالنسبة للاعتمادات المستندية العادية التي تقوم على أساس الوكالة أو الكفالة فقط . وفي هذه الصيغة يعد

العميل بشراء وتملك حصة البنك من البضاعة بعد إحضارها عن طريق تقييمها وتثمينها مرة أخرى بالاتفاق مع البنك، أو عن طريق شراء حصة البنك بأسلوب بيع المرابحة .

وتجدر الإشارة أنه بالرغم من القول بجواز بيع الشريك لحصته إلى الشريك الآخر وعدم وجود أي مانع شرعي لذلك، إلا أنه يثور إشكال في حالة الاتفاق المسبق على بيع تلك الحصة للشريك الآخر بالمرابحة، ولا سيما إذا كان هناك وعد ملزما بذلك، فقد يؤول الأمر هنا إلى ضمان الشريك لحصة شريكه، وهو ممنوع شرعا .. وهذا ما جعل بعض الفتاوى الأخرى (مصرف قطر الإسلامي) تمنع هذا التصرف، وترى ضرورة بيع الحصة للشريك الآخر بالقيمة السوقية وليس بالمرابحة، وهو رأي وجيه والله أعلم .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٩١ :

الاتفاق على المشاركة في شراء طائرة بين بيت التمويل وشركة طيران، ثم بيع البيت حصته إلى شريكه مرابحة بأجل جائز شرعا على أن يكون البيع مرابحة بعد إتمام الشراء للشريكين والحيازة .. وهي في كل شيء بحسبه .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٢٢٨ :

السؤال : شركاء اشتروا بضاعة بمال الشركة فهل يجوز أن تبيع الشركة لأحد الشركاء شيئا من مال الشركة مرابحة بأجل ؟

الجواب : يجوز لأحد الشركاء شراء شيء من مال الشركة مرابحة بأجل أو بثمن حال ولكن إذا اشتري بالأجل فليس له أن يبيع إلى الشركة ما اشتراه منها تجنبا لبيع العينة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

الأجوبة الشرعية في التطبيقات المصرفية - ج١ ف٦٢

في ضوء الإفادة المقدمة من المتابع للعملية بأن طالب التمويل بالمرابحة سبق أن طرح فكرة شراء السيارة عن طريق الشركة ، وكان آخذا في اعتباره التقدم بطلبه لشركة البركة قبل إجراء توقيع العقد مع الشركة المصنعة للسيارة والدفعة المقدمة منه إليها ثم تقدم لشركة البركة بطلب دخولها في العملية بالحصة التي لم يدفعها وقد اشتراها بهذا القصد .

ففي ضوء ما ذكر أعلاه يكون تصرف العميل في إبرام عقد الشراء مزدوج الصفة، فهو شراء بالأصالة عن نفسه لنسبة ١٠% من السيارة ، وبالفضالة عن الشركة لنسبة ٩٠% منها، أي على أساس شراء الفضولي، وهو تصرف موقوف على إرادة من تم التصرف باسمه فإن أجازه نفذ .

وعليه يكون من حق الشركة أن توافق على تصرف العميل أو ترفضه ، وفي حالة الموافقة يدخل في ملكيتها نسبة ٩٠% وتلتزم بدفع ما يخصها من ثمن السيارة ، وبذلك تقع المشاركة بين الشركة والعميل في السيارة وهي (شركة ملك) وفي حالة اتفاق الشريكين على بيع السيارة يقتسمان الربح بحسب حصص الملكية بعد استرجاع كل منهما رأسماله ، وكذلك الخسارة بالحصص .

ويمكن تصرف الشريكين بطريقة أخرى بأن يبيع أحدهما للآخر حصته بالمرابحة أو بيعا عاديا ، أو أن يؤجر حصته للآخر إيجارا منتهيا بالتمليك وبيع الحصة يمكن أن يتم جملة واحدة أو بطريقة جزئية (مشاركة متناقصة).

إن هذا المبدأ يطبق في أضيق نطاق وليس مبدأ عاما ، ؛ لاستناده للقصد وهو خفي ويصعب التثبت منه .

مصرف قطر الإسلامي فتوى ٣٠ :

السؤال : يرجى بيان الوجه الشرعي في جواز بيع المصرف الإسلامي لحصة في مشاركة دخلها مع أحد عملاءه على أن يتم بيع تلك الحصة بأسلوب المرابحة ؟

الجواب : إذا أراد المصرف إنهاء الشراكة باع حصته بقيمتها " السوقية " ويكون الشريك أولى بشرائها بحق الشفعة وإلا بيعت لغيره .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	**١- مرحلة الوعد**

١-٢ دراسة البنك البيانات عن العميل

المسألة : ٨ (٢١-٤)

الواعد بالشراء هو زوج للبائع المقترح شراء المبيع منه .

المبدأ العام :

يجوز للبنك شرعا شراء المبيع من زوجة الواعد بالشراء وبيعه إليه مرابحة بالأجل لأن كلا منهما له ذمة منفصلة، ولكن يستحسن للبنك اجتناب ذلك منعا لأي تواطؤ محتمل .

التوضيحات :

يتقدم عميل بوعد لشراء بيت محدد مثلا، وقد يتبين للبنك أن هذا البيت مملوك لزوجة العميل الواعد بالشراء .

في مثل هذه الحالة، وإن كان يجوز شرعا التعامل بأسلوب المرابحة لأن لكل من الزوج (الواعد بالشراء) والزوجة (البائعة للبيت) ذمة مالية منفصلة عن الآخر، فلا تدخل المعاملة في باب العينة المحرمة . غير أنه يفضل في سياسات البنك منع هذه المعاملة دفعا لأي تواطؤ محتمل بين الزوجين .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج ٢ فتوى ٩٥ :

السؤال : امرأة عرضت علينا شراء منزل .. ووعدنا شخص بالشراء مرابحة بكذا وتبين لنا بأنه زوج لهذه المرأة .. وأنه مؤجر هذا البيت من زوجته ولكنه لا يدفع لها الأجرة فما العمل ؟

الجواب : يجوز شراء البيت الموعود ببيعه إلى الزوج من الزوجة لأن كلا منهما له ذمة منفصلة.. إنما ينبغي من الناحية المصلحية التحري عن قيمة العين إذا كانت القيمة مناسبة يتم الشراء لحساب بيت التمويل ثم يباع للزوج خشية تواطؤ الزوجين بشراء البيت بثمن كبير ثم إخلاف الزوج بوعده .

المسألة : ٩ (٢١-٥)

الواعد بالشراء هو شركة مملوكة جزئيا للبائع أو العكس .

المبدأ العام:

يجوز للبنك عقد عمليات مرابحة يكون فيها الواعد بالشراء مملوكا جزئيا للبائع أو العكس، فلا تتحقق العينة في ذلك إذا لم يتبين وجود تواطؤ .

التوضيحات :

تتمثل هذه الحالة في إبداء عميل رغبته ووعده بشراء مبيع معين عن طريق المرابحة، وذلك بعد شراء البنك المبيع من الجهة البائعة التي حددها العميل .

وتتحقق العينة المحرمة هنا إذا تبين للبنك أن الجهة البائعة التي حددها الواعد بالشراء (العميل) هي شركة مستقلة مملوكة بالكامل له، أو هي فرع لشركة قابضة تابعة له . أما إذا كانت تلك الشركة مملوكة جزئيا للواعد بالشراء، فإن العينة لا تتحقق في هذه الحالة كما جاء في فتوى ندوة البركة الثامنة لأن السلعة لم تعد لبائعها بل عادت له ولغيره، وهذا في غير حالة التواطؤ .

وخلافا لذلك ذهبت فتوى بنك الغرب الإسلامي (السودان) إلى القول بمنع المعاملة بمجرد كون الواعد بالشراء شريكا في حصة من رأس مال الشركة البائعة وليس مالكا لها بالكامل .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي (٨/٨) :

تجنب العينة في التعامل مع الشركات الشقيقة

١- تتحقق العينة المحرمة إذا اشترى شخص سلعة بعشرين ريالا مؤجلة من شركة ثم باعها بخمسة عشر ريالا حالة إلى شركة أخرى إذا كان مالك الشركتين واحدا (شركة قابضة) .

٢- إذا كانت إحدى الشركتين (البائعة للسلعة بثمن مؤجل) مملوكة بالكامل لمالك معين، والشركة الأخرى (المشترية للسلعة بثمن حال أقل) مملوكة لذلك المالك جزئيا، فإن العينة لا تتحقق، لأن السلعة لم تعد لبائعها، بل عادت له ولغيره . وهذا في غير حالة التواطؤ .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٢٢٦ :

السؤال : هل يجوز تمويل شركتين بالمرابحة مع العلم أنهما تابعتان لشركة قابضة ؟ تملك في إحدى الشركتين مالا يزيد على ٥٠% من أسهمها وقد أقدمت على ذلك تفاديا من التعقيدات الرسمية .

الجواب : لا يجوز لان هذا من تعاقد الشخص مع نفسه وهو عبث وليس عقدا حقيقة فبيع المرابحة من شركة قابضة إلى فرع مملوك لها ولو جزئيا عقد فاسد إلا بحالة الصفقة الصورية لتفادى الإجراءات المعقدة فإن الحكم لجوهر العقد لا للصورة الشكلية المتواطأ عليها .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة ج١ فتوى ٢٩ :

في ضوء الإفادة المقدمة شفويا بان سيتي بنك كندا، وسيتي بنك البحرين مملوكان لسيتي بنك نيويورك بالكلية ، فإن التعامل بالشراء من سيتي بنك كندا بثمن حال والبيع لسيتي بنك البحرين بثمن مؤجل يعتبر من قبيل بيع العينة المحرم. هذا إن تم البيع الثاني، أما في السؤال فإن البيع الثاني ليس منجزا بل هو مضاف للمستقبل، والبيع لا يقبل الإضافة للمستقبل شرعا، والإضافة هي تأجيل مفعول العقد إلى المستقبل .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، فتوى ١٧ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول العرض التالي : عرضت علينا الجهات المسؤولة في الحكومة أن تبيع الحكومة على شركة الراجحي المصرفية للاستثمار بعض الأسهم التي تملكها الحكومة في إحدى شركات الكهرباء أو غيرها وتدفع الشركة للحكومة القيمة نقدا وللشركة الحق بأن تحتفظ بهذه الأسهم ضمن أصولها أو تبيعها في السوق متى شاءت على الحكومة أو غيرها أرجو التكرم بان تجيب الهيئة على ذلك .

الجواب : لا بأس بهذه المعاملة المذكورة ولكن على الشركة إن قررت بيع هذه الأسهم على الحكومة و لم يتغير سعرها أثناء تملك الشركة هذه الأسهم بوصف أو انخفاض سعر أو ارتفاعه و لم تمض مدة يستبعد فيها التحيل على جدبة البيع فلا تبيعها بأكثر مما اشترتها به، وإنما يجوز بيعها على الحكومة بمثل الثمن الذي اشترتها الشركة به أو أقل لأنها إذا باعتها بأكثر مما اشترتها به تكون هذه المعاملة عكس مسألة العينة وقد نص العلماء رحمهم الله أن عكس العينة كالعينة في التحريم للأحاديث الواردة في ذلك .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

بنك الغرب الإسلامي، السودان – فتوى ٢٢ :

السؤال : طلب عميل من البنك الدخول معه في عقد بيع مرابحة لشراء امباز سمسم من الشركة التي له فيها شراكة لصالح الشركة التي يملكها ووافق البنك على الدخول في العملية وشرع في تنفيذها وتعذر عليه ذلك لان البضاعة لا يستطيع أن يملكها لأنها شحنت إلى بورتسودان . وبناء على ما تقدم تطلب الفتوى من هيئة الرقابة الشرعية بالبنك الإفادة عن حكم الشريعة الإسلامية في هذه العملية ؟

الجواب : إن هيئة الرقابة الشرعية ترى أن العميل المذكور يملك الشركتين لأن الأولى ملكه والثانية شريك فيها فهو يطلب من البنك الشراء من نفسه والبيع له فكأنه اشترط ذلك وهذا الشرط فيه مصلحة ظاهرة له وهو شرط فاسد لان الشرط الفاسد كما نص عليه فقهاء الإسلام هو الذي يحقق مصلحة لأحد المتعاقدين ويخالف مقتضى العقد .

وهو أيضا شرط يوجب إنشاء عقدين في صفقة واحدة لان العميل يشتري لنفسه ويبيع لها والرسول الكريم صلى الله عليه وسلم (نهى عن صفقتين في صفقة) كما انه من الشروط الواجبة في عقود البيوع إن يباشر العقد شخصان مميزان بإيجاب وقبول والعقد هنا يباشره في البيع والشراء شخص واحد فمثل هذا العقد لا يعتبر موجودا شرعا لان عقود البيع لا يتولاها شخص واحد وكذلك فان العميل قد اشترط أن يباع له ما اشترى منه فهو يشترط أن يشتري منه ويباع له وهذا شرط لا يجوز شرعا بنص الحديث الشريف (ولا يحل شرطان في عقد) ونرى أن ما كان للبنك أن يوافق على هذه الصفقة ولا أن يستمر في تنفيذها لان فيها حيلة كبيرة .

فالعقد غير صحيح شرعا ولا ينفع ولا يفيد لصحته أن البضاعة خزنت لصالح الشركة لان البنك لا يستطيع أن يمتلك البضاعة ومن شروط عقد المرابحة تمليك البضاعة للبنك ثم عرضها على العميل إن شاء اشتراها بالربح المقرر لها وان شاء رفض . كما أن هذا العقد فيه شبهات كثيرة نوجه بعدم الاستمرار فيه وعدم الموافقة عليه وعلى أمثاله في المستقبل .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

دراسة البنك البيانات عن العميل | **١-٢**

المسألة : ١٠ (٢١-٦)

تواطؤ الواعد بالشراء مع البائع .

المبدأ العام :

لا يجوز للبنك الدخول في عملية مرابحة إذا تبين له وجود تواطؤ أيا كان نوعه بين الواعد بالشراء وبين البائع .

التوضيحات :

يتحقق هذا التواطؤ مثلا في حالة عدم وجود رغبة فعلية للعميل الواعد بالشراء في البضاعة المطلوبة وإنما هو يريد في الحقيقة الحصول على أموال نقدية، فيتفق مع البائع على ابقاء البضاعة عنده وتسليم المبلغ المدفوع له من البنك مخصوما منه عمولة متفق عليها، فلا وجود هنا لبيع حقيقي وإنما يوجد بيع صوري فقط .

كما قد يتحقق هذا التواطؤ في حالة اتفاق المشتري الواعد بالشراء والبائع على تنفيذ عملية مرابحة بواسطة البنك بثمن محدد يقبله هذا الأخير على أن يدفع الواعد بالشراء فرق الثمن المطلوب حقيقة من البائع .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٨٣ :

توصي الهيئة بالامتناع عن الشراء من الأفراد وكذلك من الشركات التي ينكشف تواطؤها مع استبعادها من التعامل معها لمدة ٦ شهور لحين صلاح حالها .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

١-٢	دراسة البنك البيانات عن العميل

المسألة : ١١ (٢١-٧)

البائع هو وكيل عن الواعد بالشراء أو تابع له .

المبدأ العام:

تتحقق العينة المحرمة شرعا إذا كان البائع وكيلا عن الواعد بالشراء لأن الشراء من الوكيل كالشراء من الأصيل نفسه .

التوضيحات :

تبين في المسألة ١٢١ أنه لا يجوز للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه ثم بيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعا . وهذا المبدأ يتحقق أيضا إذا تم شراء السلعة من وكيل الواعد بالشراء لأن الشراء من الوكيل كالشراء من الأصيل نفسه .

ومن الأمثلة التطبيقية التي قد يواجهها البنك ويجب اجتنابها : قيام العميل بشراء البضاعة عن طريق فتح اعتماد مستندي لدى بنك محلي معين ثم عند عدم تمكنه من سداد المبلغ لذلك البنك يتوجه للبنك الاسلامي ويطلب منه التوسط بشراء البضاعة من البنك المحلي وإعادة بيعها له عن طريق المرابحة، ففي هذه الحالة البنك فاتح الاعتماد هو وكيل عن الواعد بالشراء ولا يجوز تمويل هذه العملية بالمرابحة .

وكذلك يمنع التعامل إذا كان البائع مكتبا وسيطا تابعا للواعد بالشراء يتولى الشراء من الخارج وتصريف البضاعة على العميل الواعد بالشراء، فهو يقوم بدور الوكيل في الشراء ووجوده يمنع من تنفيذ معاملة سليمة بأسلوب المرابحة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٧٢ :

السؤال : أحد التجار فتح اعتماد بضاعة من أحد البنوك المحلية وعندما وصلت البضاعة أرض الميناء .. لم يستطع العميل سداد المبلغ للبنك .. فهل يجوز لبيت التمويل الكويتي أن يشتري البضاعة من البنك ثم بيعها على العميل نفسه .

الجواب : لا يجوز لبيت التمويل الكويتي شراء البضاعة من البنك (المعتبر هنا وكيلا عن العميل ومفوضا ببيع البضاعة المرهونة بسداد الثمن) ثم بيعها إلى العميل نفسه بأجل لان هذا البيع هو من قبيل بيع العينة لان شراءها من البنك وكيل العميل كشرائها من العميل نفسه ثم بيعها له هو بيع عينة .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ١٢١ :

السؤال : يوجد لمؤسستنا مكتب تابع لنا في ألمانيا يديره موظف تابع لنا يقوم بأعمالنا وأعمال لشركات أخرى، ويتعاطى عمولة للمكتب، وله حصة من صافي الربح في نهاية السنة وبنسبة معينة من الربح عند بيع بضاعة في الكويت .. فهل يجوز أن أتعامل مرابحة مع بيت التمويل الكويتي عن طريق مكتبنا الموجود في ألمانيا أي يفتح الاعتمادات باسم المكتب في ألمانيا بعد إضافة العمولة على التكلفة .

الجواب : لكون المكتب الموجود في ألمانيا هو مكتبكم، فهذا التعامل معه من قبيل بيع العينة، وهو حرام .. لأنك اشتريت من الفرع بالنقد، وبعت إلى الشركة المالكة بالأجل، ولكن يجوز أن تلغي دور وكيلك الموجود في ألمانيا، ويكون الاتصال بالمصنع مباشرة .

دراسة البنك البيانات عن العميل | ١-٢.

المسألة : ١٢ (٢١-٨)

دخول الواعد بالشراء في اتفاقيات محددة مع البائع .

المبدأ العام :

إذا سبق للواعد بالشراء الاتفاق والتعاقد مع البائع، فلا يمكن إجراء العملية من جديد مع البنك على أساس المرابحة إلا إذا تمت الإقالة بصورة صحيحة .

التوضيحات :

يمتنع على البنك الدخول في أي عملية بيع مرابحة سبق الاتفاق عليها بين العميل الواعد بالشراء والبائع سواء كان ذلك بتوقيع العميل عقدا مع البائع أو بدفع أعربون له أو بأي شكل من أشكال الارتباط . فلا مجال للبنك في هذه الحالات للتوسط بين الطرفين ولا يطيب له الربح من هذه المعاملة لأنه يكون مقابل التمويل البحت بعيدا عن أي مخاطرة . ومن أجل حل هذا الإشكال لا بد من إلغاء أي تعاقد مبرم بين العميل الواعد بالشراء والبائع، وفك كل ارتباط سابق متعلق بهذه المعاملة واثبات ذلك بالتقايل بصورة صحيحة وخالية من أي شرط .

وقد ذهبت فتوى بيت التمويل الكويتي (ج٢ فـ٥٣) على خلاف بعض فتاواها السابقة (ج٢ فـ٤) وفتاوى أخرى - إلى أنه لا مانع من الناحية الشرعية أن يتفق البائع الأصلي للبضاعة مع المشتري (الواعد بالشراء) على إمكانية قيامه ببيع البضاعة إليه في حالة عدم بيعها كلها أو جزء منها أو تبديلها بنوعية أخرى، بل ذهبت الفتوى كذلك إلى عدم الممانعة في هذا التصرف ولو علم بيت التمويل بذلك ! وتعليل ذلك أن هذه معاملة جديدة بين المشتري من البنك بالمرابحة وبين البائع، فهي عقد بيع مستقل أو مقايضة بناء على مواعدة سابقة بينهما مستقلة أيضا ولا علاقة للبنك الإسلامي بهذا الاتفاق الخارجي وما يترتب عليه من آثار .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ١٢ :

الفتوى : حسب ما جاء في طلب العميل فان هذه العملية تم الدخول فيها من العميل مع بائع الفيلا وقام بدفع المقدم ، وقد أتم الشراء باسمه ولصالحه ، وفي هذه الحالة لا يمكن إجراء العملية على أساس المرابحة ، لأن الشراء قد حصل فعلا لصالح العميل ، فالدخول بعدئذ يعتبر تمويلا محضا بمقابل، وليس من خلال سلعة تشتريها الشركة ثم تبيعها بالمرابحة .. وكان الوضع الصحيح توكيل العميل بالشراء لصالح الشركة قبل الشراء لنفسه لإجراء البيع بعدئذ الى العميل بالأجل. ولا سبيل إلى التمويل لهذه العملية بصورة شرعية إلا بفسخ التعاقد بين العميل وبائع الفيلا واسترداد المقدم أو التنازل عنه أو إقناع البائع برده للعميل واعدا بتأمين المشتري البديل .. ثم شراء الشركة للفيلا قبل إبرام عقد بيع بالمرابحة مع العميل ، ولا بد من التأكد من جدية الفسخ وعدم ربطه بشراء البركة للفيلا .

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٧٨ :

السؤال : يحضر إلينا العميل في بعض الأحيان بعرض سعر سيارة أو سلعة ما من أحد الموردين وهناك اتفاق مسبق موقع بعقد بين الطرفين (العميل المشتري من قبلنا والمورد) أو يكون العميل معه سند قبض من قبل المورد بدفعه قيمة معينة كعربون . ما هو رد بيت التمويل الكويتي على هذا العميل شرعا ، هل يحق لبيت التمويل أن يقول للعميل اذهب للمورد واقبل الاتفاق والعقد المبرم بينكم ونعدك بعد ذلك أن نقوم بالشراء من المورد وبيعها عليك ؟

الجواب : إذا سبق للعميل الاتفاق مع المورد قبل رغبته في التعامل مع بيت التمويل في نفس السلعة فلا يجوز إلا إذا تمت الإقالة بصورة صحيحة بين العميل وبين المورد على أن لا يتضمن الإقالة اشتراط شراء بيت التمويل السلع من المورد .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٨٨ :

السؤال : كيف تتم عملية دخول بيت التمويل في مرابحة مع عميل قدم عربونا للمصدر ؟

الجواب : إذا تم دفع عربون من الواعد بالشراء للمصدر عن سلعة قبل الرغبة في التعامل فيها مع بيت التمويل فانه لا يجوز دخول بيت التمويل في الصفقة إلا بعد التأكد من استرداد العربون وإلغاء العقد بين العميل وبين المصدر إن وجد وذلك بتسليم بيت التمويل كتاب الفسخ متضمنا استرداد العربون موثقا بالشهود . وهذا بالنسبة للمستجد في التعامل مع بيت التمويل . أما من تكرر منه فلا يتعامل معه إلا بعد فترة يثبت فيها التزامه بطرق بيت التمويل .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ١٠٧ :

السؤال : طلب عميل من بيت التمويل الكويتي شراء بضاعة وبيعها بالأجل وكان بين العميل والبائع عقد مسبق ومع علمنا أنه لا بد من التنازل ولكن كيف يكون التنازل من طرف واحد وهل العميل يبلغ البائع بالتنازل ؟

الجواب : للتعامل مع واعد بالشراء سبق بينه وبين المصدر عقد ينظر إن كان اتفاقا عاما (كوكالة عامة) أي إطارا للتعامل في حدود معينة فهذا لا يمنع المواعدة ثم المرابحة أما إن كان هناك عقد على صفقة محددة معلومة الكمية والثمن وموعد التسليم وقابلة للتنفيذ المباشر على البضاعة فهنا لا بد من إلغاء هذا العقد بين الطرفين .. لأن العقد المبرم لا يفسخ إلا باتفاق جديد بين أطرافه على إلغائه .. وهو ما يسمى (بالإقالة) وعليه لا بد من إبراز مستند الإلغاء من أحد الطرفين ومستند الموافقة على الإلغاء من الطرف الآخر دفعا للتلاعب والحيلة وتصلح صيغة للإلغاء أي عبارة تعود بالنقض على العقد السابق مثل اتفقنا على إلغاء العقد السابق بشأن ..... كذا والتوقيع على هذه الصيغة من الطرفين .

أما التنازل من الواعد لبيت التمويل فلا أثر له إلا إذا اقترن بإبراز موافقة المصدر حيث تعتبر إقالة ضمنية للعقد السابق ودخولا في العقد الجديد .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٤ :

السؤال : هل يجوز للمشتري من بيت التمويل الكويتي عن طريق المرابحة أن يتفق مع البائع الأصلي للبضاعة (للمصدر) على إرجاع البضاعة إليه في حالة عدم بيعها كلها أو جزء منها وتبديلها بنوعية أخرى أو الحصول على قيمتها نقدا وذلك مع علم بيت التمويل الكويتي بذلك ؟

الجواب : إن الاتفاق بين البائع الأصلي والمشتري من بيت التمويل الكويتي بالمرابحة على إعادة البضاعة التي لم تبع أو تبديلها أو أخذ ثمنها نقدا . لا يتفق والقواعد الشرعية لعدم وجود علاقة تعاقدية بين المصدر والمشتري من بيت التمويل بل الذي يتحمل تبعة الرد أو الكساد إنما هو المشتري الأول (بيت التمويل الكويتي) .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٥٣ :

السؤال : هل يجوز للمشترى من بيت التمويل عن طريق المرابحة أن يتفق مع البائع الأصلي للبضاعة (المصدر) على إرجاع البضاعة إليه في حالة عدم بيعها كلها أو جزء منها وتبديلها بنوعية أخرى أو الحصول على قيمتها نقدا مع علم بيت التمويل الكويتي بذلك ؟ .

الجواب : لا مانع من الناحية الشرعية أن يتفق البائع الأصلي للبضاعة (المصدر) على إرجاع المشتري بالمرابحة من بيت التمويل الكويتي للبضاعة إلى المصدر نفسه في حالة عدم بيعها كلها أو جزء منها أو تبديلها بنوعية أخرى أو الحصول على قيمتها نقدا ولو علم بيت التمويل بذلك . لان هذه معاملة جديدة تمت بين المشترى من بيت التمويل بالمرابحة وبين المصدر فهي عقد بيع مستقل أو مقايضة بناء على مواعدة سابقة بينهما مستقلة أيضا ولا علاقة لبيت التمويل الكويتي بهذا الاتفاق الخارجي ولا بما يترتب عليه من آثار . .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

دراسة البنك السلعة المطلوبة | **١-٣**

المسألة : ١٣ (٣١-١)

التأكد من عدم حرمة التعامل بالمبيع شرعا .

المبدأ العام:

يجب على البنك التأكد من أن المبيع بالمرابحة مما يجوز التعامل بـه شرعا ولم يأت نص بتحريمه كالخمور والذبائح المحرمة والخنزير والتماثيل وغيره .

التوضيحات :

بالرغم من أن دائرة الحلال هي الأساس في المعاملات، فإن هناك بعض الأنشطة المحددة التي تمنع الشريعة الإسلامية التعامل فيها، وبالتالي يجب على البنك الإسلامي اجتنابها وعدم الدخول في تمويلها بالمرابحة، والقاعدة في ذلك أن كل ما يجوز تملكه يجوز بيعه وشراؤه، ومالا يجوز تملكه لا يجوز بيعه ولا شراؤه .

ومن هذه المعاملات التي يحرم التعامل فيها الخمور والذبائح غير المذكاة المحرمة وتماثيل ولوحات وصور لمشهورين والخنزير أو بعض أجزائه كلحمه أو جلده أو مثلا شعره لصناعة الفرش وغيرها .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٥٣ :

السؤال : إن لجنة مسلمي إفريقيا أو غيرها من اللجان الخيرية في البلاد تقوم بتقديم مشاريع خيرية للراغبين ووقفها للمسلمين مثل حفر بئر في إفريقيا .. أو بناء مسجد أو طباعة كتب ومصاحف لتوزيعها بالمجان وغيرها كثير.

هل يجوز لبيت التمويل الكويتي أن يقوم بشراء بعض هذه الخدمات الخيرية وبيعها على المواطنين الراغبين بالشراء بيع مرابحة، بحيث يتحقق لبيت التمويل الربح وللعميل الراغب لعمل الخير وفق أقساطها مريحة لا ترهق كاهله وتشجعه على العمل الخيري . علما بأننا سألنا أحد أعضاء لجنة مسلمي إفريقيا فأبدى إعجابه بالفكرة ؟

الجواب : ما يجوز تملكه يجوز بيعه وشراؤه – كأن تكون العين مملوكة لشخص أو لأشخاص معلومين ملكا يبيح للمالك التصرف فيه كحفر بئر في ارض موات وغير ذلك . وما لا يجوز تملكه لا يجوز بيعه ولا شراؤه كمسجد أو أرض موقوفة أو بئر موقوف إلى غير ذلك مما لا يجوز بيعه ولا شراؤه . وعليه فلا يجوز بيع هذه المشاريع مرابحة أو مساومة لأنها في حكم الموقفة .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٢٠٣ :

... إذا ثبت يقينا أن المتعامل مع البيت بالمرابحة أو الاعتماد المستندي على سبيل التوكيل أو غيره من الصور قد استورد لحوما غير مذكاة، فإن على البيت أن يطلب إلغاء العقد (ويجب وضع شرط يحق الإلغاء لهذا السبب بين شروط العقد، ويدرج اسمه بين من لا يستحق التعامل معهم في المستقبل .

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٤٥ :

السؤال : هل يجوز لبيت التمويل الكويتي ان يقوم بعملية مرابحة لعميل يرغب شراء كاسيتات فيها موسيقى كالعاب للأطفال ؟

الجواب : بالرغم من أن الموسيقى مختلف في حكمها إلا انه لا ترى الهيئة لبيت التمويل الكويتي أن يقوم بعملية مرابحة لعميل بشراء كاسيتات فيها موسيقى كالعاب الأطفال سدا للذريعة . .

مصرف قطر الإسلامي فتوى ٣٤ :

السؤال : يرجى بيان الوجه الشرعي في مدى جواز عملية مرابحة لاستيراد تماثيل ولوحات لمناظر طبيعية ولوحات وصور لأشخاص مشهورين ؟

الجواب : الرأي عدم جواز الدخول في مثل هذه العمليات مع إباحة الدخول في استيراد المناظر الطبيعية فقط .

مصرف قطر الإسلامي فتوى ١٩ :

السؤال : هل يجوز دخول المصرف الإسلامي في عملية مرابحة لتمويل استيراد آلات عمل كوافير ؟

الجواب : الرأي هو عدم الدخول في مثل هذه المشروعات عملا بحديث الرسول صلى الله عليه وسلم "دع ما يريبك إلى ما لا يريبك" .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

فيصل الإسلامي المصري فتوى ١٧ :

السؤال : نرجو إفتاءنا فيما يلي : تقدم أحد العملاء وهو صاحب مصنع التمساح للفرش بطلب يقول فيه : إن صناعة فرش البويات تعتمد على شعر الخنزير الذي يتم استيراده من الخارج ، ويريد أن يقوم البنك بفتح اعتماد مستندي ، وطلب من هيئة الرقابة الشرعية معرفة مدى شرعية ذلك ، وهل يمكن لبنك فيصل الإسلامي المصري أن يقوم باستيراد هذا الشعر ؟

الجواب : بعد تبادل وجهات النظر في هذا الموضوع من جوانبه المختلفة رأت الهيئة ضرورة تفصيل الأمر في ذلك على أساس ما جاء بالقرآن والسنة وأقوال الفقهاء . ومن ذلك كله يبين أن التحريم قد ورد على الخنزير بجملته لحمه وشحمه وشعره وجلده . ونرى ردا على سؤال السائل انه لا يجوز للبنك أن يقوم باستيراد شعر الخنزير لأن الخنزير رجس (نجس) بجميع أجزائه ومنها الشعر .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المسألة : ١٤ (٣١-٢)

المبيع أسهم في شركات .

المبدأ العام :

يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة أسهما لشركة إذا كانت ذات نشاط قائم وغرض مشروع بحيث لا يكون أصل معاملاتها محرما مثل الإقراض والاقتراض بفائدة و ما شابهه .

التوضيحات :

قد يتقدم أحد العملاء ويبدى رغبته في قيام البنك بشراء أسهم شركة محددة، ومن ثم بيعها إليه مرابحة بالأجل، وفي هذه الحالة تكون المعاملة جائزة طالما كانت الشركة ذات نشاط قائم ولا يدخل في أصل معاملاتها ما يمنع من تداول أسهمها (كأن تكون أكثر موجودات الشركة من النقود والديون) . ويشترط لذلك قيام البنك بتملك الأسهم ملكا شرعيا تاما قبل بيعها بالأجل مرابحة، ولا مانع من أن يتضمن ثمن السهم زيادة معلومة عن الثمن الأصلي .

وبالرغم من القول بجواز أصل هذه المعاملة، فقد ذهبت بعض الفتاوى المعاصرة إلى عدم الموافقة على استخدام هذا الأسلوب (فتوى شركة الراجحي رقم ١٠٩) لكي لا يتم التمويل بفائدة تحت ستار عقد بيع أسهم مرابحة، حيث قد يطلب العميل شراء مرابحة بالأجل لأسهم من الأسهم الثابتة السعر في السوق والمتاحة للتعامل ثم يقوم هو ببيعها من فوره بثمن نقدي .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي (١١/٨) :

تأجير أو إقراض الأسهم، أو بيعها مرابحة :

١- الأسهم عبارة عن حصص شائعة في موجودات الشركة وتراعى في التعامل بها الأحكام الشرعية لتلك الموجودات بحسب كونها نقودا في بداية الاكتتاب أو أعيانا ومنافع وديونا . وتمكين المساهم من التصرف الفردي في حصته من الموجودات بخرجها من وعاء الشركة، لأن ذلك ينافي شوطها وهو خلط أموال الشركة واعتبارها شائعة بين الشركاء .

٢- لا يجوز إقراض الأسهم بمقابل، وكذلك بغير مقابل في حالة كون الموجودات قيمية، ولمنافاة تنفيذ القرض لمبدأ خلط أموال الشركة .

٣- لا يجوز تأجير الاسهم، لأنها ليست لها منفعة مشروعة يقع التعاقد عليها، ولمنافاة تنفيذ الإجارة لمبدأ خلط أموال الشركة .

٤- يجوز شراء الأسهم وبيعها بالمرابحة المؤجلة الثمن، بشروطها الشرعية مثل تملك البائع، والقبض بحسبه، وبيان رأس المال والربح .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٢١٦ :

السؤال : إن من أنواع الشركات التي تتداول أسهمها بالبيع بالأجل الشركة التي تكون لها موجودات وأصول ثابتة، ولكن لا تتورع عن الإقراض والاقتراض بفائدة من البنوك .

الجواب : ... فإذا كان أصل معاملاتها الإقراض والاقتراض بفائدة، فهنا لا يجوز تداول أسهمها، ولكن إذا كانت هذه الأمور هي عارضة وليست غالبة على معاملاتها، فهذا جائز شرعا لا بأس معه من تداول أسهمها . ويكون هذا من قبيل عموم البلوى .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ٥١ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول السؤال التالي المقدم إلى الشركة : تقدم إلينا أحد عملاء الشركة لشراء أسهم والعميل يرغب أن الشركة تقوم بشراء تلك الأسهم ومن ثم بيعها عليه بأجل لذا نرجو إعطاءنا الفتوى الشرعية بذلك .

الجواب : للشركة أن تشترى أسهما لشركات يجوز شرعا تداول أسهمها بيعا وشراء إذا كان نظام شركة الراجحي يسمح بذلك، وبعد تملكها لها ملكا شرعيا تاما يجوز لها بعد ذلك بيعها لمن تشاء نقدا أو بالتقسيط.

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، فتوى ٢٨ :

الفتوى : لا مانع شرعا من التعامل في الأسهم بالأجل إذا كانت الأسهم لشركة ذات غرض مشروع ونشاط قائم فعلا بحيث إنها تملك أعيانا ومنافع، وليست في بداية تأسيسها وهي الفترة التي تكون الأسهم فيها عبارة عن مبالغ نقدية، إذ يشترط حينئذ الحلول والتماثل في بيع النقد بالنقد .

أما إذا كان للشركة أنشطة وموجودات، فإن شراء السهم بثمن مؤجل جائز شرعا، شريطة أن يتم تسليم السهم أي نقل ملكيته فورا، ولا يكون التسليم للسهم مؤجلا، لئلا يكون من بيع الدين بالدين . ولا يختلف بيع السهم بالأجل عن غيره من الأشياء (من غير النقود والذهب والفضة) إذا كان للشركة نشاط وموجودات كثيرة غير النقود والديون، وتم تسليم السهم عقب البيع، ولا مانع من أن يتضمن ثمن السهم المبيع بالأجل زيادة في الثمن بملاحظة وجود الأجل على أن تكون الزيادة مدمجة بالثمن الأصلي، كمبلغ واحد .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ١٠٩ :

السؤال : يعرض على الشركة من وقت لآخر أسهم شركات محلية وعالمية تعمل في مجالات مسموح بها من الناحية الشرعية فتقوم الشركة بشراء هذه الأسهم تحسبا لارتفاع قيمتها أو لوجود عميل يرغب في شرائها بثمن مؤجل فتقوم الشركة بشراء هذه الأسهم والاحتفاظ بها زمنا قد يطول ويقصر حتى يتوفر العميل الذي يمكن أن تباع عليه هذه الأسهم بثمن مؤجل يدفع في زمن محدد ويكون عادة أعلى من قيمة الأسهم السوقية القائمة .

الجواب : لا ترى الهيئة الشرعية من حيث الأصل مانعا من بيع الأسهم نقدا أو نسيئة بالشروط التي أوضحتها في قرارها رقم (٥٣) في ٢/٤/١٤١١هـ إلا أنه بسبب أن من شأن المصارف أن تتخذ ذلك طريقا سهلا ومسلوكا بصفة الاعتياد للتمويل بالفائدة وان الأسهم ايسر وسيلة صالحة لذلك تحت ستار عقد البيع ، ولتوضيح ذلك فإنه لكي يتم التمويل بالفائدة تحت ستار عقد البيع فليس أسهل في ذلك من أن يتواطأ الممول وطالب التمويل على أن يبيع الأول الثاني أسهما من الأسهم الثابتة السعر في السوق والمتاحة للتعامل ، يبيعها بثمن مؤجل لكي يبيعها المشترى من فوره بسعر نقدي . ونظرا لأن الوسائل حتى لو كانت مباحة إذا كان يغلب على الظن استعمالها لغرض محرم تنقلب محرمة ، وحيث إن الأسلوب المعتاد للمصارف الربوية في قيامها بوظيفتها الأساسية وهي الوساطة المالية ، استخدام الاقتراض والتمويل بالفائدة صراحة أو تسترا ، فان تمكين المصارف من هذه المعاملة يجعل الغالب على الظن إن لم يكن من المتيقن استخدام المعاملة للتمويل بالفائدة تحت ستار عقد البيع .

لذا فان الهيئة الشرعية لا توافق على استخدام الشركة للمعاملة المذكورة ، وغني عن البيان أن الشركة ممنوعة بحكم النظام السعودي من شراء الأسهم لنفسها ومن بيع الأسهم بالأجل .

المسألة : ١٥ (٣١-٣)

المبيع حقوق معنوية (اسم تجاري، شهرة محل ...) .

المبدأ العام:

يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة حقوقا معنوية كالاسم التجاري والعلامة التجارية والاختراع وغيرها لأن هذه الحقوق يعتد بها شرعا ويصح التصرف فيها ونقلها بعوض .

التوضيحات:

الاسم التجاري والعنوان التجاري والعلامة التجارية والتأليف والاختراع أو الابتكار هي حقوق خاصة لأصحابها، أصبح لها في العرف المعاصر قيمة مالية معتبرة لتمول الناس بها .

وعليه، لا يوجد مانع من اتفاق البنك مع عميله لشراء أحد هذه الحقوق ثم بيعها إليه مرابحة بربح متفق عليه . وقد جاء في فتوى الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٤/٥) أنه :

" يجوز شراء الاسم التجاري وبيعه مرابحة للآمر بالشراء بعد تملك الشركة للاسم بعقد صحيح يتضمن التنازل عن الاسم صراحة بثمن معلوم، ثم تبرم الشركة عقد بيع بالأجل للآمر بالشراء مع التصريح أيضا بالتنازل عن هذا الاسم بثمن معلوم فيه ربح للشركة . ويستند هذا القول على ما ذكره الفقهاء من جواز التنازل عن الاختصاصات بعوض، كالتنازل عن الوظائف ".

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

ويتأكد هذا الجواز بقرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة رقم (٤٣-٥/٥) للدورة الخامسة ونصه :

أولا : الاسم التجاري، والعنوان التجاري ، والعلامة التجارية، والتأليف والاختراع أو الابتكار هي حقوق خاصة لأصحابها أصبح لها في العرف المعاصر قيمة مالية معتبرة لتمول الناس لها . وهذه الحقوق يعتد بها شرعا فلا يجوز الاعتداء عليها .

ثانيا : يجوز التصرف في الاسم التجاري أو العنوان التجاري أو العلامة التجارية ونقل أي منها بعوض مالي إذا انتفى الغرر والتدليس والغش باعتبار أن ذلك أصبح حقا ماليا .

ثالثا : حقوق التأليف والاختراع أو الابتكار مصونة شرعا، ولأصحابها حق التصرف فيها، ولا يجوز الاعتداء عليها .

المراجع :

بنك دبي الإسلامي ، فتوى ٨١ :

السؤال : طلب أحد المتعاملين مع البنك شراء محل قائم بمحتوياته وممتلكاته التي تتمثل في موجودات حاضرة وسيارات ورخصة تجارية، وفيزا للعمال بالإضافة إلى " شهرة المحل "، فهل يجوز للبنك أن يشترى هذه الأشياء بما فيها " شهرة المحل " .

الجواب : شهرة المحلات التجارية تعتبر عنصر معنويا متقوما بقيمة مادية في العرف التجاري ولا يوجد شرعا ما يمنع العمل بهذا العرف، لأن الشهرة لا تتوفر إلا بعدة عوامل مادية كنفقات الدعاية والإعلان وجودة السلع وحسن التعامل مما يولد ثقة في نفوس الجمهور و يؤدى إلى ازدياد النشاط وتحقيق الأرباح .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

دراسة البنك السلعة المطلوبة ١-٣

المسألة : ١٦ (٣١-٤)

المبيع منفعة (تذاكر سفر مثلا) .

المبدأ العام:

يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة منفعة وذلك بأن يقوم البنك باستئجار المنفعة وتملكها ثم بيعها (اعادة تأجيرها) إلى الواعد بالشراء بزيادة معلومة، وهذه هي المرابحة في المنافع .

التوضيحات :

تجوز المرابحة في المنافع، وذلك بأن يقوم البنك أولا بشراء المنفعة وتملكها مثل شراء تذاكر سفر للتمتع بالركوب والسفر عن طريق الطائرة أو الباخرة وغيرها، وبعدئذ يحق للبنك بصفته المستأجر للمنفعة اعادة تأجيرها (أي بيع المنفعة من جديد) خلال مدة ملكه لها سواء بمثل الأجرة أو أقل أو أكثر، والشرط الوحيد لذلك أن تكون المنفعة محددة بأي طريقة متعارف عليها .

ويكون تطبيق المرابحة في المنافع عادة لدى البنوك الإسلامية لتمويل الشركات أو الوزارات التي لا تتوافر لها سيولة نقدية وترغب في شراء تذاكر سفر بالأجل، فهي توافق على شرائها بزيادة ربح معلوم تدفعه للبنك بدلا من الشراء مباشرة من وكالات السفر . وتذكر بعض الفتاوى المرفقة أنه لا يمنع من تطبيق هذا الأسلوب تسجيل مبلغ محدد على التذكرة لأنه بمثابة بيان لأجر المثل، وإذا حدد الأجر لم يرجع إلى أجر المثل بل هو فقط للاستئناس به .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج٣ فتوى ٢٣٥ :

السؤال : تقدمت علينا شركة من الشركات على أنها سوف تقوم برحلة إلى العمرة لموظفيها تريد أن تحصل على تذاكر السفر ذهابا وإيابا مع الإقامة والمواصلات لعملائها على أن نقوم نحن قسم المرابحة المحلية بالحصول على التذاكر نقدا من مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية أو وكلائها ونقوم باستيفاء قيمتها من العملاء بالأجل بعد تمليكهم المنفعة التي ملكناها وهي استخدام الرحلة حسب صلاحية التذاكر وشروط الرحلات لدى الكويتية .

١- ما الحكم الشرعي في ذلك وكيفية إتمام ذلك إذا كان هنالك ما لا يمنع .

٢- هل يمكن تطبيق ذلك على أي عميل من عملائنا العاديين .

الجواب :بناء على إفادة جهة السؤال بعد استفسارها من الخطوط الجوية الكويتية عن النقطتين التاليتين : : هل الخطوط الجوية الكويتية توافق على هذه المعاملة ؟ وهل يجوز لنا أن نصدر التذكرة بالقيمة التي نعطيها للزبون أو هل نكتب أن هذا السعر لبيت التمويل وله أن يبيع بأي سعر .

ولقد أفادت جهة السؤال أن الرد كان إيجابيا لذا أجابت الهيئة بما يلي : إن ما يحصل عليه بيت التمويل من الشركة السياحية هو بمثابة استئجار للمنفعة التي ملكتها تلك الشركة . بدورها من الخطوط الجوية الكويتية . ويجوز للمستأجر أن يؤجر المنفعة التي ملكها خلال مدة ملكه لها سواء بمثل الأجرة أو بأقل أو بأكثر على أن تكون المنفعة محددة بأي طريقة متعارف عليها وكيفية إتمام ذلك أن تحصل الشركة على التذاكر سواء بالدفع نقدا أو بالأجل ثم يحصل عليها بيت التمويل الكويتي من تلك الشركة بالمبلغ المتراضي عليه ثم يعطي البيت التذاكر بالأجل للعميل بالمبلغ المتراضي عليه ولا يمنع من ذلك تسجيل مبلغ محدد على التذكرة في جميع الخطوات لأنه بمثابة بيان لأجر المثل وإذا حدد الأجر لم يرجع إلى أجر المثل بل هو للاستئناس به هذا على ألا يكون هناك منع رسمي من اصل المعاملة أو من الزيادة عن المبلغ المدفوع على التذكرة .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٥٨ :

السؤال : شراء تذاكر طيران بالنقد وبيعها بالأجل : طلبت إحدى وكالات السفر تمويلا غير محدود يتراوح ما بين مليون إلى إثني عشر مليون درهم وذلك لتمويل شراء تذاكر سفر من الوكلاء المعتمدين من شركات الطيران نقدا وبيعها للطلاب الموفدين على حساب وزارة التربية والتعليم بالأجل إلى أن تقوم وزارة التربية بصرف قيمة تلك التذاكر لاحقا . سبب طلب التمويل هو الحاجة إلى الدفع نقدا لوكلاء السفر في حين أن وزارة التربية تتأخر في دفع التذاكر لمدد تتراوح بين عدة أشهر وسنه . السؤال المطروح من الناحية الشرعية هو : هل يمكن تمويل المشاركة أو المضاربة في هذه الخدمة بهذه الطريقة بحيث ندفع قيمة التذاكر نقدا وننتظر حتى تصرف الوزارة قيمتها مقابل خمسين بالمائة من الأرباح نظير فترة الإمهال قبل أن تصرف الوزارة قيمة تلك التذاكر (ويقدر الفرق بين قيمة التذاكر نقدا والقيمة التي تدفعها الوزارة بعشرين في المائة من القيمة النقدية) ويسمى ذلك الفرق بالخصم . نرجو التكرم بإبداء الرأي مع فائق الاحترام ،،،

الجواب : بعرض السؤال على هيئة الفتوى أجابت بما يلي : القيام بشراء تذاكر شركات الطيران ثم إعادة بيعها بقيمتها المحددة للجمهور مقابل الحصول على عمولة التوزيع المقررة لدى هذه الشركات، أمر جائز شرعا ويجوز للبنك تمويل هذه العملية وأن يوكل غيره في عمليات الشراء والبيع وتحصيل الثمن على أن يتم اقتسام الأرباح مع وكيله حسبما يتفقان عليه .

المسألة : ١٧ (٣١-٥)

المبيع خدمات (أجور عمالة) .

المبدأ العام:

لا يجوز قيام البنك بتمويل خدمات منفصلة (مثل تكلفة العمالة) عن طريق المرابحة لأنها لا تصح أن تكون مبيعا فلا يمكن امتلاكها ولا تمليكها للواعد، ويجوز ذلك إن كانت الخدمات مرتبطة بسلعة المرابحة .

التوضيحات :

تطلب بعض الجهات من البنوك الإسلامية تمويل تكلفة خدمات العمالة أو أجور الجمارك وتخزين البضائع عن طريق المرابحة، وذلك بأن يقوم البنك بدفع أجور ورواتب العمال والموظفين نقدا سواء الذين يعملون بصفة دائمة لدى الشركة نفسها أو عمالة أخرى مستقلة واعتبار ذلك بيع مرابحة، فتسدد الشركة ذلك المبلغ مع ربح معلوم للبنك على دفعات مؤجلة . إن مثل هذه المعاملة غير جائزة لأنها من الربا المحرم، فالأجور لا يمكن تملكها ولا تمليكها للواعد بالشراء، فهي خدمات تقدم وليست سلعة تشترى وتباع .

ولكن إذا كانت الخدمات المبيعة غير مستقلة بذاتها وإنما لها ارتباط وثيق ببضاعة المرابحة كبيع أجهزة مرابحة مع شرط التركيب، فإنه يجوز أن تحتسب تكاليف التركيب ضمن ثمن البيع لأن المرابحة كما تكون على سعر الشراء فقط تكون أيضا على الخدمات والمصروفات المتعلقة بالبضاعة عند النص على البيع بالتكلفة زائدا ربحا معلوما .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى رقم ١٢٤ :

السؤال :هل يجوز شرعا أن يبيع بيت التمويل لإحدى الشركات معدات مع التركيب ؟ .. على أن تحتسب تكاليف التركيب ضمن ثمن البيع ؟

الجواب : رأت اللجنة أن هذا العمل جائز شرعا لا غبار عليه ولكن إذا كان البيع مرابحة فلا يجوز أن يصرح في العقد بأن ذلك هو الثمن بل يقال هو ما قام على البائع أو ما كلفه .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى رقم ٧٨ :

السؤال : هل يجوز شرعا بيع سلعة معينة نقدا أو آجلا لشخص ما واحتساب الثمن على التكلفة الإجمالية من نقل وتحميل وتركيب ؟

الجواب : إن هذا العقد جائز شرعا لا غبار عليه على أن لا يقول إنني اشتريتها بكذا .. بل يقول قامت علي بكذا أو كلفتني كذا .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى رقم ١١٨ :

السؤال : تقدم لنا عميل بطلب مكائن بالمرابحة وهناك جزء من السعر الإجمالي لهذه المكائن عبارة عن مصروفات تركيب والمعروف أن مصروفات التركيب هذه عبارة عن خدمة وليست شيئا ملموسا فهل تتم المرابحة أيضا على سعر مصروفات التركيب هذه أم يجب أن تخصم من سعر الماكينة .

الجواب : هناك قاعدة عامة في بيع المرابحة لابد من فهمها وتطبيقها وهي أن بيع المرابحة من بيوع الأمانات لذلك فان المشترى مرابحة يقول للبائع اشترى منك البضاعة وأربحك كذا وهذا الربح قد يكون على سعر الشراء على جملة التكلفة وعلى العموم فالأصل في شراء البضاعة نفسها دون خدماتها ومصروفاتها ويجوز للبائع ان يطلب الربح على سعر الشراء مضافا إليها المصاريف ولكن إذا قال أبيعك البضاعة وأربحني على سعر الشراء فلا يجوز أن يضاف إلى سعر الشراء أي مصاريف أخرى .. فإذا كانت البضاعة محل المرابحة يشترط فيها التركيب وقبلنا بشرط العميل نستورد البضاعة ونركبها في المكان المحدد وفقا لطلب العميل وفي هذه الحالة يجوز إضافة جميع التكاليف إلى الثمن فيكون البيع على العميل مرابحة بسعر البضاعة مضافا إليها التكاليف ولابد من التصريح بأن تكلفتها مع التركيب كذا .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى رقم ٨٦ :

السؤال : نشترى أجهزة التكييف المركزي من البائع مع التزام البائع بتكاليف التركيب على العمارة ويتم دفع القيمة للبائع بالتجزئة على دفعات كلما ركب أو أنجز جزءا منها نسلم له المبلغ بقدر ما ركب من هذه الأجهزة مع ملاحظة أن العمارة التي يتم تركيب الأجهزة فيها ليست ملكا لبيت التمويل الكويتي بل هي ملك

الغير وهذا الغير يشترى من بيت التمويل الكويتي الأجهزة بربح ولا يتم تسجيل قيمة الأجهزة على المشترى سواء كان البيع نقدا أم لأجل إلا بعد إتمام عملية تركيب الأجهزة على العمارة . فبيت التمويل الكويتي هو المشترى والمصدر هو البائع وبينهما عقد وبين بيت التمويل الكويتي وبين صاحب العمارة المشتري عقد مستقل استقلالا تاما . فما هي الكيفية المشروعة لإتمام هذه المعاملة ؟

الجواب : يتلقى بيت التمويل رغبة صاحب العمارة ويتواعد معه على بيع الأجهزة بالمرابحة مع شرط التركيب ثم يقوم بيت التمويل بشراء أجهزة التكييف من المصدر على الصفة المعلومة للطرفين مع شرط التركيب حيث يرغب بيت التمويل ويتفق مع المصدر على كيفية سداد الثمن تبعا لمراحل التركيب المعلومة .. ويقوم بيت التمويل الكويتي بتركيب الأجهزة تنفيذا للوعد وتعتبر الأجهزة المركبة أمانة لدى صاحب العمارة ثم يتم توقيع العقد بين بيت التمويل وبين صاحب العمارة طبقا للوعد .. وحسب الآجال المتفق عليها لدفع الثمن .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى رقم ١١٧ :

السؤال : تقدم إلينا عميل وطلب تزويده بمواد بناء مختلفة الأنواع (بيع مرابحة) وفي نفس الوقت طلب منا أن نقوم بدفع أجور مقاول البناء نقدا لحين الانتهاء من البناء فهل يجوز شرعا أن ندفع أجور البناء الى ذلك المقاول نقدا واعتبارها (بيع مرابحة) إضافة إلى بيع مرابحة مواد البناء ؟

الجواب : رأت اللجنة أن السؤال في شقة الأول جائز لا غبار عليه وهو بيع مواد البناء مرابحة.. أما الشق الثاني من السؤال وهو أن يدفع بيت التمويل الكويتي أجور مقاول البناء نقدا وإضافتها إلى بيع مرابحة مواد البناء فهذا غير جائز شرعا لأن الأجور أصبحت دينا والديون لا تقضى إلا بأمثالها وإلا كان ربا .

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، فتوى (٦/١٣) :

رأى أكثر الفقهاء المشاركين في الندوة أنه لا تتوافر المقومات اللازمة لإيجاد وساطة حقيقية بين رب العمل وعماله أو موظفيه، بالتنازل عنهم (فسخ عقد الإجارة معهم) ثم تعاقد البنك الوسيط معهم بأجرة معجلة وتأجير خدماتهم (المملوكة له بعقد الإجارة) إلى رب العمل بأجرة مؤجلة، لمعالجة حاجته إلى السيولة . فهذا الحل المقترح يتعارض مع ما تخضع له عقود العمل من نظم وإجراءات، وما يترتب عليها بين رب العمل والعمالة من حقوق والتزامات لا يمكن الإبقاء عليها والوفاء بها في هذه الصورة .

ورأى البعض أن هذه الصورة هي من قبيل المرابحة لكن موضوعها هو الخدمات، وأنه يسرى عليها ما يسرى على المرابحة من قبولها بالضوابط الشرعية وأهمها أن تكون العملية حقيقية، بحيث يكون المستثمر هو الذي يقع باسمه التأمين للعمال والموظفين وكذلك حقوقهم الاجتماعية .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

بنك الغرب الإسلامي السودان، فتوى ١٨ :

السؤال : معلوم أن مكونات المشروعات الزراعية تشتمل على الأصول الثابتة والمدخلات (كـالأسمدة والتقاوي والحيوانات والعمالة) وغيرها وانه يجوز أن يدخل البنك في التمويل مرابحة لبعض عناصر المشروع بشرائها وبيعها لصاحب المشروع وهذا ينطبق دون قيد على بعض العناصر والمدخلات المذكورة .

فإذا تصادف وتمت الموافقة على ان يتولى البنك تمويل كل المدخلات مرابحة فإننا نواجه بمشكلة العمالة إذ يصعب امتلاك العمالة وبيعها مرابحة لصاحب المشروع . وينطبق هذا على خدمات أخرى كاستئجار الجرارات وغيرها من مدخلات ضرورية . وقد يقف هذا حائلا دون تنفيذ المشروع الذي لا يملك فيه صاحبه سوى الأصول الثابتة . وقد يتبادر إلى الذهن أن الامتلاك يمكن أن يكون حكميا بمعنى أن يكلف صاحب المشروع بالتعاقد مع مجموعة العمال لتأدية مهام بعينها كتركيب الأسلاك الشائكة مثلا ويتقدم صاحب المشروع بالفاتورة للسداد ولنطرح السؤال بشكل مختلف : إذا كانت المرابحة تعني امتلاك السلع وتمليكها للآمر بالشراء فهل يصح امتلاك الخدمات حكميا وتمليكها للآمر بالشراء ؟

الجواب : المرابحة في تكلفة العمالة غير ممكنة وإذا كان البنك يريد تمويل كل العمليات فيدخل عن طريق المزارعة أو المضاربة أو المشاركة . والأولى تقتضي وجود عدد من المؤهلين بالبنك للإشراف اللصيق وربما كانت أمرا بالغ التكاليف أما المضاربة فإنها ممنوعة بأوامر بنك السودان الصريحة . فلا يبقى للآمر إلا طريق المشاركة وتكون كالآتي :

أن تنشأ شراكة يدفع رأسمالها بين البنك والعميل بالنسبة التي تقرر ٢٠% - ٨٠% مثلا ومن مال الشراكة القائمة يتم استئجار الأرض بما عليها مما يصلح للمشروع ويتولى البنك الدفع من حساب الشراكة لإكمال العملية الزراعية من حرث وسماد وجازولين ودفع كل المتطلبات بما في ذلك أجور العمال . وتكون للعميل نسبة متفق عليها إذا تولى الإشراف على المشروع ويقسم صافي الأرباح بنسبة مساهمة كل منهما ويمكن المفاضلة .

أما الخسارة فتقسم بنسبة المساهمة لكل طرف، وإذا زادت تكلفة العمليات الزراعية عن رأسمال الشراكة يمكن للبنك أن يطالب العميل بدفع نسبته فيما زاد عليه لا يمكن للبنك أن يقوم بتمويل العمالة عن طريق المرابحة ولا يمكن تمليكها للآمر بالشراء حكما أو حقيقة لأنها خدمات تقدم وليست سلعة تشترى .

المسألة : ١٨ (٣١-٦)

المبيع غير مسموح باستيراده إلا للواعد بالشراء.

المبدأ العام:

يجوز استيراد بضائع لبيعها بطريق المرابحة ولو كانت غير مسموح باستيرادها إلا للواعد بسبب حصوله على ترخيص معين، مع أخذ الحيطة في ذلك .

التوضيحات :

تخضع السلع المستوردة في بعض الدول إلى قيود وقوانين محددة إذ تشترط السلطات الحكومية للمستورد في تلك الدولة الحصول على ترخيص أو صلاحيات محددة من الجهات المختصة مثل الحصول على موافقة وزارة الصحة لاستيراد الأدوية وعلى موافقة وزارة التجارة والصناعة لاستيراد بعض المعدات وآلات المصانع وغيرها .

وقد أجازت فتوى بيت التمويل الكويتي رقم ٦ ج١ استيراد بضائع لبيعها مرابحة ولو كانت غير مسموح باستيرادها إلا للواعد بسبب حصوله على الترخيص اللازم، واعتبرت الفتوى أن قيود الاستيراد هذه هي قيود وشروط إجرائية رسمية ولا علاقة لها بصحة التعاقد، وحذرت فقط من وقوع البنك تحت رحمة الواعد لعدم وجود زبائن آخرين لها، وهو السبب الذي دعاها للقول بالأخذ بإلزامية الوعد في مثل هذه الحالة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

غير أن هناك إشكالا تطبيقيا لم تتطرق إليه الفتاوى المطلع عليها وهو كيفية تنفيذ عملية الاستيراد وتحقيق شرط وصول البضاعة باسم البنك في حالة رخصة الاستيراد باسم الواعد بالشراء، فقد يتم ذلك من خلال تنازل الواعد عن رخصته للبنك حتى يمكنه شراء البضاعة باسم البنك ثم بيعها إليه مرابحة .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٦ :

السؤال : هل يجوز استيراد بضائع لبيعها بطريقة المرابحة حال كونها غير مسموح باستيرادها الا للواعد بالشراء وذلك بموافقة خاصة من السلطات الحكومية مثل الأدوية بموافقة وزارة الصحة العامة وآلات المصانع بموافقة من وزارة التجارة والصناعة ؟

الجواب : يجوز استيراد بضائع لبيعها بطريق المرابحة ولو كانت غير مسموح باستيرادها إلا للواعد بسبب حصوله على ترخيص أو صلاحيات معينة، لان هذه الشروط إجرائية رسمية ولا علاقة لها بصحة التعاقد . ولكن لا بد من مراعاة المتطلبات الإدارية من جدوى هذه العملية حيث يترتب على الإخلال بالوعد أن يصبح المستأجر تحت رحمة الواعد لعدم وجود زبائن آخرين لها ويستحسن في هذه الحالات الخطرة الأخذ بإلزامية الوعد . وقد تحفظ فضيلة الشيخ بدر على هذا ويرى الامتناع مصلحيا لعدم تعريض أموال المساهمين والمودعين للخطر المحقق ويضاف إلى ذلك أن هذه عملية مشبوهة لاقتصار عمل البنك على التمويل لا أكثر ولا أقل .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

١-٣	دراسة البنك السلعة المطلوبة

المسألة : ١٩ (٣١-٧)

تكرار تملك نفس المبيع لأكثر من عميل .

المبدأ العام :

بالرغم من جواز عملية التورق حتى لو أدت إلى تكرار تملك نفس المبيع لأكثر من عميل ما دامت بغير طريق العينة، فإنه يستحسن ابتعاد البنك عنها .

التوضيحات :

عرضت هذه المسألة على هيئة الرقابة الشرعية لبيت التمويل الكويتي (فتوى ٤٦ - ٦٦ ج١)، وهي تتمثل في قيام أحد عملاء البنك ببيع سيارته لأحد الأشخاص، وهذه السيارة هي مشتراة مرابحة بالأجل من بيت التمويل، ثم بعد ذلك جاء هذا الشخص الأخير (أي المشترى الجديد للسيارة) وعرض بيع السيارة مجددا على البنك ليقوم ببيعها مرابحة لواعد بشراء جديد .

ورأت الهيئة أنه يجوز شراء سيارة من عميل سبق أن اشتراها من البنك (بيت التمويل) بالأجل ثم تورق بها مع غير البائع، ثم عرضت على البائع الأول لشرائها، لأنها خرجت من باب العينة . ولكن خشية التواطؤ وإحضار مشترين صوريين يمتنع بيت التمويل من هذا التعامل سدا للذرائع .

هذا وصدرت فتوى أخرى لنفس الهيئة الشرعية لبيت التمويل (ج١ فتوى ٢٩) تؤكد جواز التورق وإن كان بعض الفقهاء كرهه تتريها، كما

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

تبين الفتوى أن التورق ليس من العينة المحرمة التي تكون بين شخصين اثنين فقط وليس ثلاثة أشخاص كما في التورق، وبالتالي لا ترى الهيئة مانعا من إجراء عملية التورق لتوفير السيولة لبعض العملاء عن طريقها .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٢٩ :

السؤال : بالإشارة إلى طلبكم ببحث إمكانية ترتيب عمليات مرابحة دولية يكون المشتري فيها أحد عملائنا على أن يبيع في السوق الفوري بعد شرائه بالأجل ، نفيدكم بأننا قمنا بالاتصالات اللازمة وسوف تكون الإجراءات كالتالي :

١- شركة سيتي كورب التجارية الدولية تبيع بضاعة ما إلى بيت التمويل الكويتي .

٢- بيت التمويل الكويتي يبيع تلك البضاعة إلى أحد عملائه بالأجل .

٣- العميل يبيع البضاعة في السوق الفوري الدولي عن طريق بيت التمويل الى شركة سيتي كورب التجارية الدولية أو إلى أي شركة تجارية أخرى .

وهنا العميل يكون قد استفاد من وجود السيولة لديه طيلة فترة الأجل وتكون خسارته فقط هي الفرق بين سعر الشراء وسع البيع في السوق الفوري (الهامش بين العرض والطلب) .

هذا ونحن بانتظار رأيكم وتوجيهاتكم إذا ما أردتم السير قدما نحو تنفيذ هذا النوع من العمليات ؟

الجواب : مراحل عملية التورق المقترحة :

رأت اللجنة جواز إجراء عملية التورق (المقترحة) لتوفير السيولة لبعض العملاء عن طريقها وذلك بسلوك المراحل التالية :

أ- المواعدة مع العميل : وذلك بوعده بالبيع إليه بالأجل لما سيتم شراؤه لصالح بيت التمويل الكويتي وفائدة هذه المواعدة التوثق من رغبته في إتمام العملية لئلا يشتري بيت التمويل الكويتي البضاعة ثم لا يجد مشتريا آخر لها .

ب - الشراء من السوق الدولية : يقوم بيت التمويل بشراء السلعة من السوق الدولية من سيتي كورب بالنقد عن طريق الشاشة مع طباعة عقد أو عن طريق تبادل تلكسات مع تحديد السلعة المبيعة تحديدا كافيا .

ج - البيع للعميل بالأجل : بعد تملك بيت التمويل للسلعة يبيعها إلى العميل بالأجل مساومة بثمن محدد (ومن الممكن البيع بالمرابحة لكن لا حاجة لها هنا) .

د - هناك أسلوبان للمرحلة الأخيرة وهما :

الأسلوب الأول : قيام بيت التمويل الكويتي بالوكالة عن العميل ببيع البضاعة التي صارت مملوكة لـــه وذلـــك في السوق الدولية لصالح العميل ، فإذا تم البيع إلى سيتي كورب نفسها ففي هذه الحالة لا بد أن يكون البيـــع لهـــا بالنقد تحاشيا للعينة لأنها تجري في حق وكيل الطرفين .

الأسلوب الثاني المفضل : انفراد العميل بالتصرف بعيدا عن بيت التمويل الكويتي - باللجوء إلى وكيل آخر وهـــذا الأسلوب هو المفضل لأنه ابعد عن الشبهة .

وهذه العملية ليست من العينة بل هي من التورق وهو جائز - وان كان بعض الفقهاء كرهه تنزيها - ويفضـــل أن يكون إجراؤها في المرحلة الأخيرة عن طريق وكيل آخر غير بيت التمويل الكويتي .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٤٦ :

السؤال : تقدم إلينا أحد العملاء لشراء سيارة مرابحة بالأجل من أحد المصادر وبعد ان قمنا بشراء الســـيارة مـــن المصدر وبيعها على هذا العميل بالأجل .. وبعد فترة قام هذا العميل ببيع السيارة على أحد الأشخاص ثم جاءنـا هذا الشخص الأخير مع واعد بالشراء لبيع السيارة على بيت التمويل الكويتي وبعد التدقيق على العملية تبـــين أننا سنقوم بشراء سيارة ما يزال مالكها الأول مطلوب لبيت التمويل بهذه السيارة .
هل يجوز شراء هذه السيارة في مثل هذه الحالة ؟

الجواب : يجوز شراء سيارة من عميل سبق أن اشتراها من البيت بالأجل ثم تورق بها مع غير البائع ثم عرضت علـى البائع الأول لشرائها لأنها خرجت من باب العينة لكن خشية التواطؤ وإحضار مشترين صوريين يمتنـــع بيـــت التمويل من هذا التعامل سدا للذرائع .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٦٦ :

السؤال : نقوم ببيع سيارة على أحد العملاء ونظرا لحاجته للمال نصرح له بالتصرف بالسيارة حسب الإجـــراءات المتبعة لذلك فيقوم ببيعها لأحد الموردين (المؤسسات) لنا ويقوم ذلك المورد ببيعها على بيت التمويل الكويـــتي مرة أخرى ومن الممكن تكرار ما سبق مرة أخرى على أحد العملاء . ما هو الرأي الشرعي لتكـــرار تملـــك سيارة واحدة لأكثر من عميل شراء وبيعا وليس تحويل مديونية ؟

الجواب : بالرغم من جواز عملية التورق حتى لو أدت إلى تكرار تملك سيارة واحدة لأكثر من عميل مادامت بغـير طريقة العينة التي يشتري فيها البائع نقدا ما باعه بالأجل فانه لا يتعامل بهذا الأسلوب دفعا للالتباس سدا لذرائـع التشويش ومنعا للتلاعب .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

١-٤ إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون

المسألة : ٢٠ (٤١-١)

الأخذ بإلزامية الوعد بالشراء .

المبدأ العام:

يجوز الأخذ بإلزام الوعد في حق الآمر بالشراء أو في حق البنك، ويترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر الواقع على أحدهما في حالة نكول الواعد . أما المواعدة الملزمة الصادرة من الطرفين فهي غير جائزة لأنها حينئذ تشبه البيع نفسه.

التوضيحات :

اختلفت التطبيقات العملية لدى البنوك الإسلامية في مسألة إلزامية الوعد أو عدمه، وذلك تبعا لاختلافات الآراء الفقهية بهذا الشأن . وقد ذهب مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، في فتواه الصادرة بدبي عام ١٣٩٩هـ، إلى أن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي وملزم ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه .

كما أكد مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد في الكويت سنة ١٤٠٣ هـ (١٩٨٣م) هذا التوجه حيث جاء في توصياته أنه " بالنسبة للوعد وكونه ملزما للآمر أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مصلحة المصرف والعميل، وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعا، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام وفق ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	**١- مرحلة الوعد**

أما مجمع الفقه الإسلامي بجدة في قراره رقم ٤٠-٤١ (٢/٥-٣/٥) فقد أقر أيضا إلزامية الوعد الصادر من الواعد بالشراء أو من البنك على وجه الانفراد، واعتبره " ملزما للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقا على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض على الضرر الواقع فعلا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر " . ولكن إذا صدر الوعد من الطرفين وهو ما سماه المجمع المواعدة فهذا لا يجوز إلا بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه .

وبناء عليه أخذت أغلب البنوك الإسلامية بإلزام الواعد بالشراء لأن حاجة البنوك أن تلزم الواعد لا أن تلزم نفسها، وهذا ما أقرته الهيئة الشرعية الموحدة للبركة. وذهب البعض الآخر كمصرف فيصل الإسلامي السوداني إلى إلزام البنك لا الواعد بالشراء لأن إعطاء الخيار للعميل هو أبعد عن الشبهة، وهذا التوجه هو الأولى والمفضل كما جاء في توصية ندوة البركة التاسعة . هذا ويختلف الوعد عن العقد في أن العقد يترتب عليه انتقال ملكية المبيع للمشترى وحق البائع في الثمن بينما لا يترتب على الوعد سوى الحق في التعويض عن الضرر إن وقع .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة ١٠/٥ :

بالنسبة لإلزام الوعد في عقود المرابحة المصرفية، فإن حاجة البنوك أن تلزم الآمر بالشراء لا أن تلزم نفسها، غير أم مجمع الفقه الإسلامي قال أنه يفضل أن يكون الإلزام للبنك حتى يتحمل البنك هو المخاطرة، ولكن ما دام أحد الطرفين هو ملزم فالأمر مقبول . وهذا بموجب قرار المجمع الذي أجاز إلزام أحد الطرفين أيهما كان، ومنع إلزام الطرفين معا .

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٥ :

الأسئلة : ما مدى جواز قيامنا بشراء سلعة معينة بناء على وعد من أحد العملاء على أن يشتريها منا إذا ملكناها بثمن آجل أكثر من ثمن الشراء ؟ ... في حالة تخلفه عن الشراء منا بعد شرائنا للسلعة هل يجوز لنا مصادرة العربون المدفوع ؟

الجواب : عن مواعدة أحد العملاء بأن نشتري سلعة معينة ثم نبيعها له بثمن مؤجل زائد عن الثمن الذي اشتريت به أقول وبالله التوفيق : إن النصوص العامة للشريعة توجب على المسلمين الوفاء بعقودهم وعهودهم إلا أن يحلوا حراما أو يحرموا حلالا، والوفاء بهذا الوعد عند جميع الأئمة واجب تدينا وان كان غير ملزم قضاء عند الأئمة الثلاثة أبي حنيفة والشافعية وأحمد وأما مالك فعنه روايات ثلاث هي : أنه لا يجب الوفاء بالوعد، أنه يجب الوفاء به مطلقا، أنه إن ترتب على الوعد إلزام الموعود بشيء لولا الوعد ما فعله وجب الوفاء به .
والصورة المسئول عنها من الوجه الأخير .
وهذا ما اطمئن إليه لأن الوفاء بالوعد من أخلاق المؤمنين والخلف من أخلاق المنافقين وعليه فهذا الوعد ملزم للطرفين .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٥٣ :

السؤال : يرجى إفادتنا بمن يتحمل مصاريف فتح الاعتماد المستندي العائد على عمليات المرابحات في حالة إلغاءه من جانب الآمر بالشراء أو عدم تنفيذ وعد الشراء لأسباب ترجع إلى المصدر ؟

الجواب : قررت الهيئة انه إذا تعذر تنفيذ وعد الشراء لأسباب ترجع إلى الواعد بالشراء فيتحمل المصاريف والضرر الفعلي الخاص في هذه الحالة .

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٢ :

السؤال : نرجو إفتاءنا في مدى جواز قيامنا بشراء السلع والبضائع نقدا بناء على رغبة ووعد من شخص ما بأنه مستعد - إذا ما ملكنا السلعة وقبضناها - أن يشتريها منا بالأجل وبأسعار أعلى من أسعارها النقدية .
ومثال ذلك : أن يرغب أحد الأشخاص في شراء سلعة أو بضاعة معينة لكنه لا يستطيع دفع ثمنها نقدا، فنعتقد بأنه إذا اشتريناها وقبضناها سوف يشتريها منا بالأجل مقابل ربح معين مشار إليه في وعده السابق.

الجواب : فان ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعدا، ونظرا لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد هل هو ملـزم أم لا؟ فإني أميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة رضي الله عنه الذي يقول أن كل وعد بالتزام لا يحل حراما ولا يحرم حلالا يكون وعدا ملزما قضاء وديانة، وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس والعمل به يضبط المعاملات، لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط .

البنك الإسلامي السوداني، فتوى ٢٨ :

الرجاء إفتاءنا فيما يلي :

تقدم إلينا أحد عملاء البنك بطلب شراء عقار بمبلغ ٢٥٠,٠٠٠ جنيها على أن يبيع البنك هذا العقار مرابحة للعميل بمبلغ ٢٦٥,٠٠٠ جنيها وان يتم دفع قيمة العقار بعد شهر من تاريخ بيع البنك العقار - للعميل ويمكن أن يرهن المترل رهنا حيازيا للبنك لحين تسديد المبلغ.

الجواب : الطلب يتضمن أمرين وعد بالشراء وبيع بالمرابحة ، هذا هو التكييف الصحيح للطلب فالطالب يعد بأن يشترى العقار مرابحة من البنك ويطلب من البنك شراء المترل من مالكه الحالي بقيمة ٢٥٠,٠٠٠ جنيها على أن يدفع الواعد بالشراء مبلغ ٢٥٦,٠٠٠ جنيها ثمنا للعقار يسددها بعد ثلاثة أشهر من تاريخ بيع المترل لـه . فالوعد بالشراء جائز وملزم للواعد على التفصيل المذكور فيما بعد والبيع بالمرابحة لا اختلاف فى جوازه والربح الذي عرضه الواعد بالشراء وان كان قليلا بالنسبة إلى قيمة المترل فانه جائز ولا اعتراض عليـه مـن الناحية الشرعية وقد اختارت الهيئة جواز الوعد بالشراء من بين أقوال الفقهاء التي يلخصها في الآتي : (١) إن الوعد غير ملزم، (٢) إن الوعد ملزم إن ذكر سبب للوعد وهذا رأي المالكية، (٣) الوعد ملزم على الإطلاق وهو رأي اصبغ من المالكية وابن شبرمه من المجتهدين . (٤) وقد ناقشت هيئة المؤتمرين من ممثلي البنوك الإسلامية الوعد بالشراء وتركت الهيئات البنوك الشرعية أن تختار ما تراه من الإلزام بالوعد أو أنه غير ملزم .

وقد سارت الهيئة في فتواها الحالية وستسير في فتاواها المقبلة على إلزام الواعد بالشراء بعد وصول السلعة مع إعطائه حق الخيار على أن يتكفل بكل ما تسبب فيه الوعد من مصروفات أو تكلفة ما كان البنك سيقدم عليها لولا الوعد .وعليه فإننا نوافق على شراء البنك للمترل بمبلغ ٢٥٠,٠٠٠ جنيها بناء على وعد من السيد على محمد الحسن عبد السلام على أن يبيعه البنك إلى المذكور بربح قدره ١٧,٠٠٠ جنيها بعد فترة أقصاها ثلاثة شهور من تاريخ البيع ، وهذا تصرف جائز شرعا .

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي، فتوى ١٢/٩ :

بناء على ما انتهى إليه مجمع الفقه الإسلامي بجدة في القرار رقم (٢) للدورة الخامسة، بشأن المرابحة للآمر بالشراء، من منع المواعدة من الطرفين على الإلزام لهما دون أن يكون لأحدهما الخيار، لأنها حينئذ تشبه البيع نفسه .

فإن اللجنة ترى أن الطرف الأولى بإعطاء الخيار له - لكي تنتفي المواعدة الملزمة من الطرفين - هو الآمر بالشراء، فينبغي أن تتوجه المصارف إلى عدم الالتزام في حق الآمر بالشراء أو في حق الطرفين كليهما .

المسألة : ٢١ (٤١-٢)

دفع هامش جدية لضمان تنفيذ الوعد .

المبدأ العام:

يحق للبنك -عند الدخول في مواعدة مرابحة مع عميل- أن يأخذ منه مبلغا نقديا لضمان جديته وتنفيذ التزاماته تجاه البنك، بشرط ألا يستقطع منه إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول .

التوضيحات :

يلتزم الواعد بالشراء لدى عدد من البنوك الإسلامية بدفع نسبة من قيمة البضاعة عند التوقيع على الوعد على أساس أن هذا المبلغ هو عبارة عن تأمين لضمان جدية الواعد وتنفيذ التزاماته قبل البنك . وقد سارت أغلب البنوك الإسلامية في هذه المسألة على فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت ١٩٨٣ التي تنص على جواز أخذ العربون في عمليات المرابحة وغيرها بشرط أن لا يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول .

ومن الطبيعي أن يستترل هذا المبلغ من ثمن المبيع في حالة تنفيذ الوعد وهو ما لم ينص عليه صراحة في نماذج الوعد بالشراء لدى مختلف البنوك التي أخذت بهذه الفتوى . ذلك أن التكييف الشرعي لهذا المبلغ هو أنه أمانة في يد من قدم له الوعد، وقد جاء هذا التكييف في إحدى فتاوى الهيئة الشرعية الموحدة للبركة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

ولكن نود أن نسجل هنا الفتوى الصادرة من مجمع الفقه سنة ١٩٩٣، فهي تنص على أن أخذ العربون لا يجرى في المرابحة للآمر بالشراء في مرحلة المواعدة ولكن يجرى في مرحلة البيع التالية للمواعدة (وإلى مثل هذا ذهبت فتوى الراجحي رقم ١٤٦)، والمراد بالعربون في هذه الفتوى هو المبلغ الذي يحتسب من الثمن في حالة تنفيذ المعاملة أو يأخذه البائع بالكامل في حالة النكول، وهذا خلاف ما نصت عليه فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني التي تشترط الاستقطاع من العربون (هامش الجدية) بقدر الضرر الفعلي فقط في حالة النكول، وهذا ما يفرق في الحقيقة بين العربون في عقد البيع وهامش الجدية في المواعدة .

ونود أن نشير هنا كذلك إلى فتوى الصادرة عن ندوة البركة التاسعة، فهي تجيز أخذ مبلغ من المال من الواعد عند المواعدة على أن يكون جزءا من ثمن البيع إذا تم إبرام العقد، ولكنها تشترط أن يعاد كل هذا المبلغ إلى الواعد بالشراء إذا لم يتم البيع ؟! و لم يتبين لي الفائدة العملية لهذه الفتوى، وأعتقد أنها صدرت متأثرة بالجو العام الذي ساد في الحلقة والمنادي بضرورة الأخذ بعدم إلزامية الوعد .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٥ :

الأسئلة : ما مدى جواز قيامنا بشراء سلعة معينة بناء على وعد من أحد العملاء على أن يشتريها منا إذا ملكناها بثمن آجل أكثر من ثمن الشراء ؟ هل يجوز أخذ العربون من هذا العميل ؟

الجواب : أخذ العربون من هذا العميل جائز شرعا وإذا أخلف وعده جاز مصادرة العربون إذا اشترط ذلك في العقد .

فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني :

يرى المؤتمر أن أخذ العربون في عمليات المرابحة وغيرها جائز بشرط أن لا يستقطع منها إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق من جراء النكول .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٨ :

يجوز للمصرف أخذ العربون في عمليات المرابحة وغيرها بشرط أن لا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي الذي يتحمله المصرف نتيجة لنقض العميل الوعد بالشراء .

فتوى الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٩/١٠)

ففي الوعد بالشراء يمكن طلب مبلغ نقدي من الواعد لتأكيد جديته ويكون هذا المبلغ في حكم الأمانة المأذون في التصرف فيها ولا يعتبر جزءا من الثمن، كما يكون هذا المبلغ مضمونا على من في يده له غنمه وغرمه . وفي حالة ما إذا أخلف العميل وعده، يجوز مصادرة المبلغ النقدي إذا اشترط ذلك في العقد على أن لا يستقطع منه إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق من جراء النكول، فإذا تم بيع العقار بأقل من المبلغ الأصلي المستثمر يحق استقطاع ما يقابل الخسارة المتحققة من المبلغ النقدي المودع، ولا يجوز أخذ شيء من ذلك إذا تم استيفاء كامل المبلغ الأصلي المستثمر عند بيع العقار .

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة ٨ :

المراد ببيع العربون بيع السلعة مع دفع المشترى مبلغا من المال إلى البائع على أنه أن أخذ السلعة احتسب المبلغ من الثمن وان تركها فالمبلغ للبائع . ويجرى مجرى البيع الإجارة لأنها بيع المنافع .

ويستثنى من البيوع كل ما يشترط لصحته قبض أحد البدلين في مجلس العقد (السلم) أو قبض البدلين (مبادلة الأموال الربوية والصرف) ولا يجرى في المرابحة للآمر بالشراء في مرحلة المواعدة ولكن في مرحلة البيع التالية للمواعدة .

يجوز بيع العربون إذا قيدت فترة الانتظار بزمن محدود . ويحتسب العربون جزءا من الثمن إذا تم الشراء، ويكون من حق البائع إذا عدل المشتري عن الشراء .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٦ :

إن التأمين النقدي المشار إليه هو في الواقع (عربون)، ولا علاقة له بفتح الاعتماد المستندي للتمويل بالمرابحة، لأن فتح الاعتماد في هذه الحال يكون على مسئولية البنك، لأنه يشتري لنفسه قبل أن يبيع للعميل، وكل ما يتعلق بفتح الاعتماد وعمولته وضمانه هو من مسئوليات البنك . لكن يحق للبنك عند الدخول في مواعدة مع العميل على شراء البضاعة التي سيتملكها البنك أن يأخذ عربونا لضمان الجدية وتنفيذ التزام الواعد تجاه البنك.

وقد أقر ذلك مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني / الكويت ١٩٨٣م التوصية رقم ٩ ٠ ونصها : " يرى المؤتمر أن اخذ العربون في عمليات المرابحة وغيرها جائز بشرط ان لا يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول" .

هذا ، وإذا كان التأمين في صورة وديعة فان ربحها يكون لصالح العميل لان المبلغ (قبل استحقاق البنك له بالنكول) يعتبر ملكه للعميل فربحه له .

بيت التمويل الكويتي ج١ فتوى ٣٦ :

السؤال : من خلال التعامل والزيارات التي أقوم بها بصفتي مسئولا عن المرابحة بفرع السالمية تقدم الكثير من أصحاب المحلات وشركات السيارات المستعملة يشكون عدم جدية العميل الذي يريد شراء سيارة منهم لا يدفع العربون لهم لحجز السيارة له لحين إنهاء إجراءات بيت التمويل للقيام بالشراء ٠٠ وحيث إن بيت التمويل قد منع دفع العربون لهذه المكاتب والشركات واخطر بعدم شرعية ذلك حيث إن العميل يقوم بالشراء من بيت التمويل وليس من مكتب السيارات ٠٠ لذا نقترح بأن يقوم مكتب السيارات بتحصيل هذا العربون لصالح بيت التمويل على أن يحتسب من مقدم شراء السيارة عند التعاقد وبذلك نكون قد حققنا لأصحاب السيارات ضمان حجز السيارات بناء على رغبة العملاء في الشراء ونكون قد تلافينا عدم شرعية دفع العربون لمكاتب السيارات ، ونكون أيضا قد ضمنا جدية المشتري في الشراء وعدم تعطيل بيع السيارة لدى المكتب حيث لا يقوم العملاء بمراجعة هذه المكاتب عند عدم دفعهم للعربون ويظل المكتب منتظرا لأمر الشراء من بيت التمويل في الوقت الذي لم يتقدم العميل بالعرض إلى بيت التمويل الكويتي أيضا ....)؟ .

الجواب : تداولت الهيئة في السؤال، وتبين أن مكاتب السيارات المستعملة يتركون فترة أربعة أيام تقريبا تظل السيارة محجوزة مبدئيا باسم العميل ... مما يسبب ضياع بعض الفرص عليهم ومع أن أخذ العربون في المرابحات جائز شرعا ولا علاقة له بفكرة الإلزام أو عدمها لكن تم التعامل على عدم أخذه لإبعاد صورة الإلزام التي اختار بيت التمويل عدم الأخذ بها في المرابحات الداخلية وللسبب نفسه لا ترى الهيئة اخذ العربون من قبل تلك المكاتب ولو كان لصالح بيت التمويل الكويتي خشية توهم تمام البيع بين المكتب وبين العميل ويظن ان دور بيت التمويل هو دفع الثمن فقط لقاء الربح مع جواز اخذ العربون من العميل من المرابحة سواء قام بأخذه موظف بيت التمويل أو وكيله وهو (مكاتب شركات السيارات المستعملة) فإننا نرى عدم أخذه سدا للذريعة وإبعادا للشبهات عن تصرفات بيت التمويل، ويلجأ إلى تحديد المخاطر بإعطاء العميل مدة قصيرة يحق للمكتب البيع لغيره إذا لم يراجع خلالها والله اعلم .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ٩٩ :

السؤال : ما حكم استلام دفعة مقدمة من العميل بعد الموافقة على طلبه لشراء سيارة ففي حال تخلفه عن إجراءات إتمام بيعها عليه هل يجوز أن تباع علي عميل آخر ؟ وما حكم هذه الدفعة التي قدمها هل ترد عليه أم هي ملك للشركة ؟.

الجواب : إن كلمة (الموافقة) على بيع السيارة للعميل فيها إجمال يحتاج إلى تفصيل ليتضح الحكم في ذلك.

فان كانت الموافقة المشار إليها في السؤال تعني انه قد تم التفاوض بين الشركة وبين العميل على شراء السيارة بمعرفة السعر وطريقة الدفع وسائر الإجراءات التي تتبع لعقد البيع و لم يصدر الإيجاب والقبول ، فهذه الصورة ليست بيعا وليس المبلغ الذي دفعه العميل عند مفاوضته مع الشركة في الشراء عربونا . فللشركة الحق في أن تبيع السيارة على عميل آخر ويبقى المبلغ الذي دفعه في ذمة الشركة له حق طلبه متى شاء .

أما إن كانت الموافقة الواردة في السؤال تعني أن العميل قد اشترى السيارة من الشركة بصدور الإيجاب من الشركة والقبول من المشتري وبقي إجراءات توثيق البيع فقط فلا يخلو الأمر بالنسبة للدفعة التي قدمها العميل . أما أن تكون عربونا لها حكم العربون في ضياعها على المشترى في حال عدوله عن الشراء في مدة خيار يجري الاتفاق على تحديدها بين الطرفين أو لا يتفق على اعتبارها عربونا فتعتبر جزءا مقدما من الثمن والبيع منجز بلا خيار .

فان كانت عربونا وكان بين الطرفين مدة خيار فللشركة بعد انتهاء مدة الخيار فسخ البيع والتصرف في المبيع من سيارة أو غيرها . والعربون لها لقاء حجزها المبيع ثم عدوله عن الشراء بتخلفه عن إقرار إنفاذه في مدة الخيار . وأما إذا لم يكن بين المشترى والشركة خيار لمدة معينة وان البيع قد تم منجزا فان المبيع يبقى للمشترى والدفعة التي دفعها جزء من الثمن وللشركة أن تطالب بإتمام إجراءات توثيق البيع وفي حال تهربه، فللشركة الحق أن ترفع القضية للمحكمة الشرعية لتحكم فيها بما يقتضيه الوجه الشرعي نحو مطالبتها بثمن المبيع وتسلم المشتري ما اشتراه .

وخروجا من هذا الإشكال فان الهيئة توصى الشركة في حال بيعها على العميل أن تطلب منه دفعه مقدمة هي عربون . وان تعين مدة معلومة تتم فيها إجراءات توثيق البيع وتشترط انه في حال تخلفه عن الحضور لإتمام الإجراءات في المدة المحددة فان العربون يضيع على المشتري وينفسخ البيع وتتصرف الشركة في المبيع بما تراه .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ١٤٦ :

خامسا : ترى الهيئة عدم جواز أخذ دفعة مقدمة ضمانا من العميل طالب الشراء على حساب قيمة البضاعة التي سيشتريها من الشركة، لعدم وجود أي تعاقد بينهما قبل توقيع عقد البيع، فإن الضمان إنما يكون في مقابل التزام وليس على العميل أي التزام تجاه الشركة قبل أن يشتري منها البضاعة .

١-٤ إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون

المسألة : ٢٢ (٤١-٣)

الاتفاق على إطار تعاقدي عام لعدد من صفقات المرابحة .

المبدأ العام :

يجوز اتفاق البنك والعميل على إطار تعاقدي عام وليس على صفقة مرابحة محددة بحيث يمنح العميل بموجبه سقف تمويل بالمرابحة، ولا يصح أخذ البنك عمولة ارتباط على ذلك .

التوضيحات :

يجوز أن يتواعد العميل مع المصرف على إطار تعاقدي عام وليس على شروط صفقة محددة، وهذا ما يسمى باتفاقية تعاون أو بروتوكول عام للتعاون خلافا للوعد بالشراء المحدد بعملية بيع مرابحة واحدة . وحينئذ يحدد البنك سقف تمويل معين يمنحه للعميل، ويتم في حدوده تنفيذ مجموعة من عمليات المرابحة .

وفي هذه الحالة يتفق الطرفين على مختلف شروط التعامل ما عدا طبيعة السلعة محل التعاقد التي تتحدد لاحقا في كل عملية مرابحة منفصلة .

هذا ولا يجوز أخذ عمولة على تحديد سقف للتسهيلات أو على ما لم يستخدم منه لأن ذلك من قبيل الاستعداد للمداينة بالمرابحة ولا يستحق شرعا أي مقابل عن هذا الاستعداد كما جاء في فتوى المستشار الشرعي لمجموعة دله البركة، لأنه إذا كانت المداينة أو الإقراض فعلا لا يستحق عليهما شرعا مقابل، فمن الواضح عدم مشروعية أخذ عمولة عن الاستعداد للمداينة .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة ج١ فتوى ١ :

إن اعتماد سقف للتمويل لا يزيد عن كونه استعدادا للمداينة (أي التعامل بالتزامات أو مستحقات مؤجلة الدفع)، وذلك عن طريق المرابحة، أو التأجير أو غيرها من الصيغ، ولا يستحق شرعا أي مقابل عن هذا الاستعداد ، وهو ما يؤخذ باسم (عمولة الارتباط) أو (سقف تخصيص التسهيلات) أو غير ذلك من التسميات، لأنه إذا كانت المداينة أو الإقراض فعلا لا يستحق عليهما شرعا مقابل ، فمن الواضح عدم مشروعية اخذ عمولة عن الاستعداد للمداينة . وهذا الاستعداد هو لمصلحة الطرفين فلا يتحمل العميل عبئا ماليا عنه بمفرده .

والسبيل المشروعة للاستفادة من تخصيص سقف للتسهيلات إبرام التصرفات التي يحصل بها الربح، من خلال إحدى الصيغ التمويلية المشروعة، على النحو الذي يحقق ما تتطلع إليه الجهة الدائنة .

ويمتنع شرعا اخذ عمولة الارتباط سواء وضعت على جميع سقف التمويل أو على الجزء الذي لم يستخدم، كما لا يختلف الحكم فيما لو كان اللجوء إليه بقصد تقليل حجم الربح ، بوضع جزء منه تحت هذه التسمية لأن اعتباره ربحا هو سبب شرعي للاستحقاق إذا اقترن بالتراضي . أما اعتباره عمولة للارتباط فليس سببا شرعيا ولا أثر للتراضي في استحقاقه .

لا يقال : أن هذه العمولة بمثابة (عربون) أو (أجر) للدراسة اللازمة لمنح التسهيل ... لأن العربون - الذي جاء تشريعه في البيع والإجارة ونحوها - هو لتأكيد تصرف مشروع ، والعربون فيها مرتبط بالتصرف مباشرة، فالتحق به في المشروعية، والمراد تأكيده هنا هو الاستعداد لإبرام التصرفات، والعوض عن ذلك ليس مشروعا أصلا . وإذا اقتضى منح التسهيل القيام بدراسة، فإن القيام بها إنما هو لصالح مانح التسهيل للاحتياط في التعامل مع العميل، فضلا عن استفادته منها طيلة التعاملات التي تنشأ بعدئذ ويحقق من خلالها ربحا .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٦٣ :

السؤال : هل يمكن للمصرف التحديد المسبق لمعدل الربح والعربون وكذلك شروط ومدة السداد ومهلة العيب الخفي وذلك عند تحديد السقف الممنوح للعميل (الذي في حدوده تتم عمليات المرابحة ولا يتجاوزه) بدون الأخذ في الاعتبار طبيعة السلعة محل التعاقد وسرعة دورانها لكل عملية مرابحة على حده ؟

الجواب : رأت الهيئة جواز ذلك ورأت انه بالإمكان أن تضاف أية شروط أخرى في حينها .

بنك البركة الإسلامي للاستثمار إشارة ٩٣/٩ :

لا يجوز أخذ عمولة على تحديد سقف للتسهيلات أو على ما لم يستخدم منه لأن ذلك من قبيل الاستعداد للمداينة بالمرابحة والتأجير ونحوهما . ولكن إذا قام البنك بدراسة لاحتياجات العميل بناء على طلب الأخير مع الاتفاق على أجر له، فلا مانع من ذلك على أن يكون المقابل نظير الجهد المبذول .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون | ١-٤

المسألة : ٢٣ (٤١-٤)

كفالة الواعد بالشراء لضمان وصول البضاعة سليمة .

المبدأ العام:

يجوز فقها كفالة الواعد بالشراء البائع لضمان وصول المبيع سليما، فيتحمل بذلك الضرر الحاصل للبنك نتيجة عدم تنفيذ البائع لالتزاماته، ولكن لا يجوز تحميله الضمان مطلقا كحالات العطب والهلاك . والأولى اجتناب هذا في عقود المرابحة .

التوضيحات :

الأصل في بيع المرابحة أن يقوم البنك بنفسه بشراء البضاعة الموعود ببيعها مرابحة للعميل، وأن يتحمل جميع المخاطرات التجارية المعهودة من تبعة الهلاك والرد بالعيب وغيرها .

ولكن نتيجة عدم معرفة البنك للبائع الذي يكون غالبا من اختيار العميل، فإن البنك يطلب أحيانا أن يضمن العميل الواعد بالشراء حسن أداء البائع بتوقيعه على كفالة تسمى كفالة الدرك أي تحمل ما سيدرك البنك من أضرار نتيجة عدم تنفيذ البائع لالتزاماته أو التقصير فيها، وهذه الكفالة معتبرة عند الحنابلة والحنفية وهي مما يثبت في الذمة في المستقبل .

وقد أجازت كثير من هيئات الفتوى كفالة الدرك التي يقدمها العميل في مرحلة الوعد، فيكون ضامنا للضرر ولكن لا سبيل إلى إلزامه حينئذ بعقد المرابحة الذي وعد به لأن محل العقد أصبح معدوما أو معيبا .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

ويلاحظ هنا أن ضمان الواعد بالشراء يجب أن ينحصر في حسن أداء وتنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته بشأن تسليم المبيع، أما حالات العطب والهلاك والتلف فلا يجوز النص على تحمل الواعد بالشراء ضمانها لأن ضمانه ليس مطلقا، ويجب أن يبقى هذا النوع من المخاطر على مسؤولية البنك في جميع الأحوال .

هذا وتجدر الإشارة أن كثير من العلماء المعاصرين يرون ضرورة اجتناب كفالة الدرك في بيع المرابحة لما فيها من شبهات ولا سيما تقليص دور البنك في عمليات المرابحة المصرفية .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٢٢/٥)

- رأت اللجنة حذف نص المادة ٨ من اتفاقية التعاون بشأن قيام الواعد بالشراء بكفالة حسن اداء المورد وتحمله الضرر عن تأخير تسليم البضاعة، لأنه بعمومه يلغي تماما ضمان البائع بالمرابحة (أي البركة)، لهذا يجب أن يقتصر على ضمان العميل الضرر عن تأخير التسليم أو سوء التسليم وليس ضمان حالة العطب والهلاك .

ويوضع البديل التالي، وهو نص فتوى الهيئة الشرعية لشركتي التوفيق والأمين في اجتماعها ٩٣/٤ :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٣/٥) (هـ.ت.أ. ٩٣/٤) :

أقرت الهيئة إضافة بند جديد في وعد الشراء أو اتفاقية التعاون بالمرابحة يتم بموجبه قيام الواعد بالشراء بكفالة حسن أداء المورد وتحمله الضرر عن تأخير تسليم البضاعة، وذلك على النحو التالي :

" حيث إن الواعد بالشراء على معرفة ودراية بالمورد وقد قبل أن يضمن حسن أداء المورد لالتزاماته تجاه البنك البائع، فإن الواعد بالشراء يكون مسئولا عن الضرر الذي يلحق البنك من جراء تأخير تسليم المورد للصفقة وفي هذه الحالة لا يعتبر البنك مخلا بالوعد " .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١٥/٥) (٩٦/٤) :

لا يجوز النص في الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون بالمرابحة على تحميل الواعد بالشراء جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بخطاب الاعتماد في حالة عدم تنفيذ البائع لالتزاماته .

وتشير الهيئة إلى إمكانية تعويض ذلك بأخذ كفالة الدرك على الواعد أي كفالة حسن أداء يضمن الواعد بموجبها حسن تنفيذ البائع لالتزاماته لأنه هو الذي اختاره ووجه البنك للتعامل معه والشراء منه . وفي هذه الحالة يتحمل العميل المصاريف إذا لم يتم التنفيذ بسبب يرجع إلى البائع، وذلك بموجب كفالة العميل له .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٢/٥) (هـ.ت.أ. ٩٣/٤) :

ترى الهيئة عدم جواز إعفاء البنك من المسئولية عن نقص كمية البضاعة عند التسليم بحجة ان المورد تم اختياره من العميل الواعد بالشراء، ذلك أن هذه المسئولية هي من التزام البائع لتسليم الصفقة حسب الاتفاق . فلا يجوز حينئذ تحميل الواعد بالشراء مسؤولية أي نقص أو عطب أو اختلاف في البضاعة أو مواصفاها .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٥/١١) (ل.ش.ت ٩٧/١) :

نظرت اللجنة في هذا العقد وأبدت أن هذه الكفالة (كفالة الدرك) لا تشمل إلا الخلل الذي يوجد في البضاعة عن تنفيذ المصدر للصفقة فقط . أما ما عدا ذلك مما ينشأ طيلة الفترة التي تكون فيها البضاعة على ملك البائع بالمرابحة (شركة البركة) فإنها لا تدخل في ضمان الواعد بالشراء لأن ضمانه ينحصر في حسن أداء المصدر، وليس ضمانا مطلقا للعيوب أو التلف الذي يطرأ بعد التنفيذ .

ويرى أحد الأعضاء أن في جواز هذه الكفالة شبهة من ناحية أن الكفيل هنا هو نفس العميل الموكل بتنفيذ شراء البضاعة لصالح البركة، فاجتمعت الوكالة مع الكفالة، وهذا أمر لم يجزه الفقهاء . كما بين أحد الأعضاء الآخرين أن الكفالة هنا تقع بصورة منفصلة عن عقد التوكيل، ولا يتضمن التوكيل إشتراطها وإن كان هناك تفاهم على وجود الكفالة . وقد صدرت فتوى من الحلقة الفقهية الثالثة للبركة بجواز الكفالة المنفصلة عن الوكالة .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٦٣ :

بالنسبة للاعتمادات المستندية بالمرابحة ، ولمعالجة حالات ظهور عيوب أو قصور في البضاعة أو الكمية ، وعدم إمكان الرجوع على البنك المراسل ، وفي ظروف فقدان المعرفة المسبقة بالمصدر إلا عن طريق العميل . فإن في الفقه الإسلامي - كما تساءلتم - ما يجنب البنك الإسلامي من الوقوع في مثل هذا المأزق . وهو أن يطلب من العميل ، حين يرغب في شراء البضاعة التي سيقوم البنك بتملكها من مصدر يختاره العميل ، يطلب البنك من العميل أن يضمن حسن أداء المصدر بتوقيعه على كفالة بهذا الشأن وهذه الكفالة تسمى كفالة الدرك، أي تحمل ما سيدرك الطرف المكفول من أضرار ، وهي مما كان متعارفا عليه - ولا يزال - بين التجار بكفالة من سيتزل للتعامل في السوق فإذا ترتبت عليه التزامات تنضم ذمة الكفيل إلى ذمة المكفول .

والمكفول هنا المصدر ، والكفيل هنا هو العميل .

فإذا ظهر مثل المشار إليه من عيوب أو قصور في الكمية أو أي خلل يؤثر على القيمة كان أمام البنك جهتان أو ذمتان يمكنه الاستيفاء من إحداهما ذمة المصدر ، وذمة العميل الذي وقع على كفالة بحسن أداء المصدر والتزامه ضمان ما يقع من خلل منه .

وهذه الكفالة منفصلة تماما عن عملية المرابحة من حيث الصلة التعاقدية ، وإن كان نشوؤها هو بسبب المرابحة ومن المعلوم أن الكفالة تجتمع مع عقود أخرى لأنها توثيق لها لكن الكفالة هنا ليست مرتبطة بعقد المرابحة لأنه لم يقع بعد ، وإنما هي مرتبطة بالرغبة والمواعدة التي تسبق المرابحة .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٦٣ :

السؤال : مستندات وردت عن اعتماد مرابحة وأبرم عنها عقد بيع و لم يتمكن المشتري من استلام البضاعة لسبب خارج عن إرادته وإرادة بيت التمويل الكويتي فمثل هذه الحالة وهي عدم وصول البضاعة، تعوض من قبل شركات التأمين وترجع بعد ذلك على شركة الشحن التي بددت البضاعة حيث أقرت شركة الشحن سلامتها ثم عجزت عن تسليمها . فما هو الحال بالنسبة لبضاعة قدمت عنها مستندات مزورة هل المسؤولية تكون على بيت التمويل الكويتي علما بأن العميل أقر بمسؤوليته عن تصرفات المصدر وضمن المصدر في حسن تنفيذه للعملية ؟

الجواب : إذا صدر ضمان من الواعد بالشراء بأنه ضامن لكل ما يطرأ من المصدر من تقصير في التزامه فان هذا الضمان مقبول شرعا وهو من قبيل ضمان الدرك، فيكون الواعد بالشراء ضامنا للضرر، ولكن لا سبيل الى إلزامه بعقد الشراء الذي وعد به لان محل العقد اصبح معدوما أو معيبا .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٢٠٢ :

السؤال : ما هو الرأي الشرعي في الحصول على كفالة من الواعد بالشراء في بيوع المرابحة لضمان وصول البضاعة إلى الكويت سليمة وفي حالة جيدة ومقبولة من الوجهة الصحية ؟

الجواب : يجوز ذلك شرعا لان الكفالة عقد تبرع ويجوز صدورها قبل نشوء الحق وهي هنا من قبيل ضمان الدرك

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٢٢٤ :

السؤال : ما الرأي الشرعي في هذا الإقرار (إقرار وضمان) :

حيث إننا قد نطلب من بيت التمويل الكويتي أن يبيع لنا بضائع بطريق المرابحة بعد أن يشتريها لنفسه من مصدرين موجودين بالخارج نرشحهم له لذا فإننا نتعهد بأن يكون هؤلاء المصدرون ممتازي السمعة والمركز المالي وقادرين على تنفيذ التزاماتهم تجاهكم وذلك على مسئوليتنا ونضمن لبيت التمويل الكويتي حسن تنفيذهم لما يطلب منهم تصديره من بضائع ونتعهد بدفع أي تعويض لبيت التمويل عن أي ضرر قد يتسبب فيه المصدرون المذكورون وذلك عند أول طلب من بيت التمويل ودون توقف على رضاء المكفولين .

الجواب : إن هذا الإقرار عبارة عما يسميه الحنفية (ضمان الدرك) أي الكفالة بالتبعات والالتزامات التي تترتب مستقبلا على التعامل مع شخص ما وتسمى أيضا الكفالة قبل ثبوت الحق، حيث يعتبر الكفيل ملتزما مع المكفول بتلك الالتزامات التي ستنشأ وللمكفول له مطالبة أيهما شاء فهذا الإقرار جائز وملزم شرعا.

بيت التمويل الكويتي ج٣ فتوى ٢٠٥ :

السؤال : تواعدنا مع عميل على بضاعة (سكر) وبعد فتحنا الاعتماد وصلت الأوراق إلى بيت التمويل فأخبرنا العميل بموجب الأوراق أن البضاعة شحنت ويستطيع الحضور للتعاقد واستلامها وبعد ذلك تبين أن المستندات مزورة . وعند مطالبة العميل بالتعويض مقابل الإقرار والضمان الموقع من قبله كضمان للمصدر أبدى العميل تحفظ حول كيف يمكن مطالبته بالتعويض في الوقت الذي أرسلنا له كتاب يبين استلام البضاعة ؟

الجواب : المطالبة بالتعويض لا علاقة لها بالمواعدة ولا بإجراءات التعاقد والتسليم وإنما هي نتيجة كفالة سابقة حيث كفل الواعد المصدر في حسن أداء ما يتم التعامل به معه ٠ وان يتحمل (العميل) كل ما يترتب على مخالفة المصدر لأي مواصفات أو قيود يترتب على مخالفتها تبعة مالية وهو ما يعرف بضمان الدرك .

فمسؤولية الواعد ناشئة عن الكفالة لا عن المواعدة وما بعدها من إجراءات ومنها إجراء مخاطبته للحضور للتعاقد .

بنك دبي الإسلامي فتوى ٢٠ :

السؤال : تقدم عميل إلى البنك بطلب شراء بضائع بنظام بيوع المرابحة الآجلة، وطلب من البنك أن يشترى له هذه البضائع من مصدر معين بالخارج، وأخبره البنك أنه ليست له معرفة تامة بهذا المصدر، فأفاد العميل بأنه يعرف هذا المصدر جيدا وله علاقات ومعاملات سابقة معه وأنه على استعداد لتحمل أية أضرار تنتج عن مخالفة البضائع المستوردة من هذا المصدر للمواصفات المطلوبة . فهل يجوز ذلك شرعا ؟.

الجواب : الآمر بالشراء إذا شرط ذلك ورضى بتحمل الأضرار عند مخالفة البضائع المستوردة للمواصفات المطلوبة، فان الهيئة ترى أن ذلك جائز شرعا لأنه إبراء للبنك من شرط العيب ويعتبر تنازلا عن حق أو إسقاطا محضا ولا مانع من ذلك شرعا، وله ما يسانده من أقوال الفقهاء في الفقه الإسلامي .

بنك دبي الإسلامي فتوى ٩٨ :

الجواب : يلزم شرعا لصحة بيع المرابحة أن يضمن البنك باعتباره بائعا البراءة من العيوب، ووفاء المورد لالتزامه بتوريد السيارات وفق المواصفات المطلوبة وفي الموعد المحدد، مع التزام البنك بتسليم هذه السيارات للمشترى بعد وصولها، ولما كانت المعاملة طبقا للشروط الواردة في السؤال تنطوي على إعفاء البنك من كل هذه الضمانات مجتمعة ومن ثم تخرج عن كونها مرابحة شرعية، ويجوز للبنك إجراء المعاملة على أساس آخر كالمشاركة أو المضاربة أو بطريق فتح الاعتماد المستندي إذا رأي وجها لذلك. .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

١-٤ إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون

المسألة : ٢٤ (٤١-٥)

تحديد هامش الربح في مرحلة الوعد .

المبدأ العام:

يجوز في مرحلة الوعد تحديد هامش الربح بنسبة مئوية سنويا أو بما يقابل سعر السوق زائدا كذا، ولكن بشرط أن يحدد الربح الفعلي عند إبرام عقد بيع المرابحة في شكله النهائي .

التوضيحات :

تحديد هامش الربح في مرحلة الوعد (سواء في وثيقة الوعد بالشراء أو وثيقة اتفاقية التعاون) هو عبارة عن رغبة وتفاهم على أسس التعامل بالمرابحة في المستقبل، وتحقيق هذا الهامش لا يكون إلا من خلال التعاقد اللاحق بشكل نهائي .

وعليه، فإنه يجوز في هذه المرحلة الإشارة في وعد الشراء أو في اتفاقية التعاون إلى أن نسبة الربح ستكون معدل كذا سنويا أو بما يقابل سعر السوق زائدا كذا .

وقد أقر هذا الرأي العديد من الهيئات الشرعية بما في ذلك الهيئة الشرعية الموحدة للبركة التي اقترحت التأكيد في بنود الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون على أنه سيجري تحديد هامش الربح الفعلي في عقد بيع المرابحة (أو في كل صفقة مرابحة) وذلك بصورة نهائية غير قابلة للزيادة لكي لا يفهم إمكانية تكرار النسب بتعدد السنوات أو وجود جهالة في مقدار الربح تفضي إلى المنازعة .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

الهيئة الشرعية الموحدة (١/٥) (هـ.ت.أ. ٩٣/٤) :

في وعد الشراء أو اتفاقية التعاون التجاري على أساس المرابحة يمكن الإشارة إلى نسبة الربح والمدة سنويا، ولكن عند التعاقد يجب مراعاة مضاعفة النسبة ثم تحديد الربح دون أي زيادة بامتداد الأجل .

وترى الهيئة النص في الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون على أنه " يجرى تحديد الربح في كل عقد مرابحة بصورة غير قابلة للزيادة " وذلك لكي لا يفهم إمكانية تكرار النسبة بتعدد السنوات .

الهيئة الشرعية الموحدة (١٤/٥) (هـ.ش.م ٩٦/٤) :

وافقت الهيئة على ما جاء في اتفاقية الوعد بالشراء من أن الواعد سيقوم بشراء البضاعة " على أساس ربح بمعدل ... سنويا "، وتؤكد الهيئة على ضرورة أن يتم تحديد الربح الفعلي عند التعاقد النهائي في كل صفقة .

لذا طلبت الهيئة توضيح ذلك بحيث تصير الفقرة على النحو التالي: " سوف تتم عملية صفقة المشتريات تلك على أساس أن الطرف الثاني يعد بشراء البضاعة المعينة من الطرف الأول وعلى أساس ربح معلوم يحدد في كل صفقة على أساس معدل ... سنويا " .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون ١-٤

المسألة : ٢٥ (٤١-٦)

أخذ البنك ضمانات من العميل في مرحلة الوعد .

المبدأ العام:

يجوز التعجيل بتقديم الضمانات في مرحلة الوعد من كفالة ورهن وغيره، ولكن بشرط ألا تستخدم إلا بعد توقيع عقد المرابحة، وإذا لم يتم التعاقد نتيجة إخلال العميل بوعده يؤخذ منها فقط مقدار الضرر .

التوضيحات :

الكفالة والرهن ومختلف أنواع الضمانات هي عقود تبعية تهدف توثيق تعاقد مبرم بين طريفين، ويجوز عقد هذه الضمانات قبل إنشاء عقد الالتزام الأصلي أي قبل نشوء الدين نفسه .

وقد درجت بعض البنوك على أخذ الضمانات في مرحلة الوعد، وذهب بعضها إلى مطالبة العميل الواعد بالشراء بتحرير كمبيالات لصالحها، وهذا الأمر أجازته الهيئات الشرعية حيث نصت بعض الفتاوى على جواز قيام البنك بتوثيق حقوقه التي ستنشأ من جراء التعامل مع عملائه، ولكن يشترط لذلك عدم استخدام هذه الضمانات إلا بعد توقيع العملاء على عقود المرابحة .

كما جاء في إحدى فتاوى الهيئة الشرعية للراجحي أنه على البنك أن يكتب في خطاب قبوله الضمانات عبارة تؤكد عدم أحقيته في

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	**١- مرحلة الوعد**

استخدام هذه الضمانات في معاملات المرابحة إلا بعد توقيع العقود من الطرفين أي بعد أن يمتلك البنك البضاعة المطلوبة ويتسلمها ثم يبيعها للعميل .

وعليه لا يصح تسجيل الكمبيالات الموقعة من العميل في مرحلة الوعد كمديونية وإنما يكون ذلك بعد إبرام عقد بيع المرابحة .

المراجع :

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ١٤٦ :

ثانيا : أجازت الهيئة للشركة أن تطلب من عملائها ضمانات وتوثق من حقوقها التي ستنشأ من جراء التعامل معهم على ألا تستخدم هذه الضمانات في عقود المرابحة مع عملائها إلا بعد توقيع هؤلاء العملاء عقود المرابحة وثبات العقد شرعا، وتكتب الشركة في خطاب قبولها الضمانات وتحديد سقف التعامل معه عبارة تؤكد عدم أحقية الشركة في استخدام هذه الضمانات في معاملات المرابحة إلا بعد توقيع عقود المرابحة من الطرفين، أي بعد أن تمتلك الشركة البضاعة المطلوبة وتتسلمها ثم تبيعها للعميل .

١-٤ إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون

المسألة : ٢٦ (٤١-٧)

اشتراط تحمل الواعد بالشراء جميع المصاريف في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته .

المبدأ العام :

لا يجوز تحميل الواعد بالشراء جميع المصاريف والعمولات المتعلقة بخطاب الاعتماد في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته .

التوضيحات :

لا يجوز تحميل الواعد بالشراء جميع المصاريف والعمولات المتعلقة بخطاب الاعتماد في حالة عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته .

وقد أشارت الهيئة الشرعية الموحدة في اجتماعيها الرابع إلى إمكانية تعويض ذلك بأخذ كفالة الدرك على الواعد أي كفالة حسن أداء يضمن الواعد بموجبها حسن تنفيذ البائع لالتزاماته لأنه هو الذي اختاره ووجه البنك للتعامل معه والشراء منه .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١٥/٥) (٩٦/٤) :

لا يجوز النص في الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون بالمرابحة على تحميل الواعد بالشراء جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بخطاب الاعتماد في حالة عدم تنفيذ البائع لالتزاماته .

وتشير الهيئة إلى إمكانية تعويض ذلك بأخذ كفالة الدرك على الواعد أي كفالة حسن أداء يضمن الواعد بموجبها حسن تنفيذ البائع لالتزاماته لأنه هو الذي اختاره ووجه البنك للتعامل معه والشراء منه . وفي هذه الحالة يتحمل العميل المصاريف إذا لم يتم التنفيذ بسبب يرجع إلى البائع، وذلك بموجب كفالة العميل له .

إبرام الوعد بالشراء أو اتفاقية التعاون ١-٤

المسألة : ٢٧ (٤١-٨)

أخذ عمولة ارتباط على سقف التسهيلات الممنوح في اتفاقية التعاون .

المبدأ العام :

لا يجوز شرعا الاتفاق بين البنك والعميل على تقاضي عمولة الارتباط على سقف تسهيلات التمويل بالمرابحة المقرر في اتفاقية التعاون .

التوضيحات :

درست هذه المسألة في ندوة البركة الثامنة للاقتصاد الإسلامي، وصدرت بشأنها فتوى تمنع الاتفاق بين البنك والعميل على تقاضي عمولة الارتباط، وهي فيما إذا أعطى البنك للعميل تسهيلات للتمويل بالمرابحة بسقف معين و لم يستخدم العميل ذلك السقف كله، فيأخذ البنك من العميل نسبة متفقا عليها عما لم يستخدم . لأن هذه العمولة هي مقابل استعداد البنك لمداينة العميل بالأجل، وهي أولى بعدم الجواز من المقابل الذي يؤخذ في حالة إعطاء الأموال فعلا الى العميل على سبيل القرض الربوي .

وقد جاء في نفس الفتوى أن عمولة الإدارة التي تؤخذ مقابل القيام بإدارة عملية، كفتح الاعتماد والاتصال بالعملاء ونحو ذلك جائزة شرعا، لأنها أجر عن عمل (خدمة مصرفية) على أن تكون العمولة عادلة، أي على قدر العمل .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي، فتوى (١٣/٨) :

١- لا يجوز شرعا الاتفاق بين البنك والعميل على تقاضي عمولة الارتباط، وهي فيما إذا أعطى البنك للعميل تسهيلات للتمويل بالمرابحة بسقف معين و لم يستخدم العميل ذلك السقف كله، فيأخذ البنك من العميل نسبة متفقا عليها عما لم يستخدم . لأن هذه العمولة هي مقابل استعداد البنك لمداينة العميل بالأجل، وهي أولى بعدم الجواز من المقابل الذي يؤخذ في حالة إعطاء الأموال فعلا إلى العميل على سبيل القرض الربوي .

٢- عمولة الإدارة التي تؤخذ مقابل القيام بإدارة عملية، كفتح الاعتماد والاتصال بالعملاء ونحو ذلك جائزة شرعا، لأنها اجر عن عمل(خدمة مصرفية) على أن تكون العمولة عادلة، أي على قدر العمل .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

٢-١ تعاقد البنك مع بائع السلعة

المسألة : ٢٨ (١٢-١)

التأكد من عدم وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع قبل إبرام عقد الشراء.

المبدأ العام:

لا يجوز للبنك تنفيذ التعاقد مع البائع واتمام عملية المرابحة إذا تبين له وجود أي تعاقد سابق للواعد بالشراء مع البائع بشأن نفس المعاملة .

التوضيحات :

إذا تبين للبنك أن العميل الواعد بالشراء دخل في علاقة تعاقدية مع البائع بأي شكل من الأشكال كأن قام بتوقيع عقد معه أو دفع عربون له أو غير ذلك، فإنه لا يجوز للبنك حينئذ مواصلة إجراءات عملية المرابحة ويجب عليه العدول عن شراء السلعة إلى حين التأكد من إلغاء كل ارتباط من النوع المشار إليه حتى لا تؤول المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي بحت بعيدا عن أي مخاطرة .

وهذا الشرط أساسي لتحقيق سلامة تنفيذ معاملة بيع المرابحة للواعد بالشراء، ويقوم البنك عادة ببحث هذا الموضوع والتأكد منه في مرحلة الوعد عند دراسته لطلب الشراء ودراسة البيانات عن العميل (انظر المسألة رقم ١٢) .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٨٨ :

السؤال : كيف تتم عملية دخول بيت التمويل في مرابحة مع عميل قدم عربونا للمصدر ؟

الجواب : إذا تم دفع عربون من الواعد بالشراء للمصدر عن سلعة قبل الرغبة في التعامل فيها مع بيت التمويل فانه لا يجوز دخول بيت التمويل في الصفقة إلا بعد التأكد من استرداد العربون وإلغاء العقد بين العميل وبين المصدر إن وجد وذلك بتسليم بيت التمويل كتاب الفسخ متضمنا استرداد العربون موثقا بالشهود . وهذا بالنسبة للمستجد في التعامل مع بيت التمويل . أما من تكرر منه فلا يتعامل معه إلا بعد فترة يثبت فيها التزامه بطرق بيت التمويل .

الأجوبة الشرعية في التطبيقات المصرفية – ج ١ فتوى ١١ :

الفتوى : بعد الاطلاع على المذكرة الخاصة بشأن تمويل الشركة لصفقة تم بيعها من دولة إلى أخرى بثمن مؤجل لمدة سنة، وعرض دخول الشركة بتسديد المبلغ فورا للشركة البائعة مع التزام الشركة البائعة بإعادته في نهاية السنة مع هامش ربح . يتضح بأن هذه العملية محرمة قطعا، لأنها قائمة على شراء الدين، حيث إن الصفقة قد تمت بين البائع والمشتري واستقر ثمنها دينا في ذمة المشتري، ولا مجال للقيام بأي عملية وساطة بالمرابحة أو غيرها، فلم يبق إلا شراء الدين بهامش الربح المعروض من الشركة الأجنبية، وهي عملية محرمة .

وهذا بقطع النظر عن أصل العملية المصرح فيها بعنصر الفائدة .. مع أن الواقع أنها فرق البيع بالأجل ، وربما كان التصريح بكونه فائدة لتطبيق ما يترتب على ذلك عند تأخير السداد من تركيب الفوائد .

والمهم أن العملية غير جائزة شرعا في المرحلة الحالية المعروضة على الشركة، ولا يجوز الدخول فيها .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٦٩ :

السؤال : طلب بيت التمويل الكويتي بضاعة من المصدر ...والمصدر شحن البضاعة باسم العميل الواعد بالشراء، وليس باسم بيت التمويل الكويتي، فما العمل، هل نقبل العملية أم لا ؟

الجواب : لا يجوز ذلك، ولا بد أن تكون باسم بيت التمويل الكويتي وإلا صارت العملية كلها مجرد تمويل، وهذا خطأ .. والخطأ يصحح، وتصحيحه بأن يلغى جميع ما تم من عقود أو إجراءات بين العميل والمصدر ... وتنشأ معاملة جديدة بين المصدر وبيت التمويل مع التحرز في المستقبل من مثل هذا التصرف .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	**٢- مرحلة التملك**	١- مرحلة الوعد

٢-١ تعاقد البنك مع بائع السلعة

المسألة : ٢٩ (١٢-٢)

التأكد من وجود السلعة فعلا في مستودعات البائع .

المبدأ العام :

يشترط في المرابحات في السلع الدولية وجود شهادة مخزون تثبت وجودها فعلا في مستودعات البائع . ويجب التقليل ما أمكن من هذا النوع من التمويلات التي تغلب عليه الصورية .

التوضيحات :

تتعامل البنوك الإسلامية أحيانا مع بنوك خارجية شراء وبيعا في سلع مثلية، فهي تقوم بشراء بضاعة معلومة محددة المواصفات بالسعر المعلن لها في الأسواق العالمية، وتدفع ثمنها للبائع (البنك الخارجي) الذي يقوم بتسجيل هذه البضاعة لحساب البنك الإسلامي ويبلغه بذلك بالتلكس .

والبنك الإسلامي يقوم بعملية الشراء هذه بناء على طلب عميل بشراء تلك البضاعة بالمرابحة فيما بعد . وقد وافقت كثير من الهيئات الشرعية على مثل هذه المعاملة على أساس أن تكون معاملة مؤقتة ريثما تستكمل استثمار أموال البنك الإسلامي بطرق وعقود أقرب إلى السلامة الشرعية من هذه المعاملة . وقد اشترطت لذلك وجود شهادة مخزون تثبت أن السلع والبضائع محل التعاقد موجودة فعلا لدى البنوك الخارجية، وهي تفرز وتميز وتحجز فعلا تنفيذا لعقد المرابحة، وذلك كيلا تكون المعاملة صورية غير مشروعة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	**٢- مرحلة التملك**	١- مرحلة الوعد

وتجدر الإشارة إلى أنه في المدة الأخيرة تعددت دعـوات العلمـاء وهيئات الرقابة الشرعية ومنها الهيئة الشرعية الموحـدة للبركـة مطالبـة بالتثبت في جدية صفقات السلع الدولية القائمة على أساس المرابحة ومـدى مطابقتها للشروط الشرعية، كما أنها تطالب بالابتعاد عـن مثـل هـذه العمليات حيث تبين أن مُعظمها صورية لا توافق الشريعة الإسلامية .

المراجع :

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ٣٠ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول تعامل الشركة في المرابحة في البضائع الدولية الذي يتلخص فيما يلي

١- يتقدم عميل لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار يطلب أن تشتري شركة الراجحي بضائع معلومـة محـددة المواصفات بالسعر المعلن لهذه البضائع عالميا وبعد ذلك تقوم الشركة بيعها للعميل (طالب الشراء) علـى أن يدفع الثمن مؤجلا بتاريخ معين.

٢- تقوم شركة الراجحي بشراء البضاعة المعنية من بنك استثماري يتعامل ببيع وشراء هذه البضائع وتدفـع لـه القيمة ويقوم البنك الاستثماري بتسجيل هذه البضائع لحساب شركة الراجحي ويبلغها بذلك بالتلكس .

٣- تقوم شركة الراجحي بعد ذلك ببيع هذه البضائع للعميل (طالب الشراء) ثم تطلب من البنك الاسـتثماري تحويل ملكية هذه البضائع لديه من ملكيتها إلى ملكية العميل (طالب الشراء) .

٤- يقوم العميل (طالب الشراء) بتسديد قيمة هذه البضائع إلى شركة الراجحي في موعد مؤجل.

الجواب :لا ترى الهيئة مانعا أن تستثمر الشركة أموالها من خلال هذه المعاملة بشرط أن تكـون تلـك البضـائع موجودة فعلا في مستودعات البنك الاستثماري وتقيد باسم شركة الراجحي ويزود البنك الشركة بشهادة مـن مستودعاته تثبت وجود البضائع في مستودعاته وملكيتها للراجحي في تاريخ انعقاد الصفقة علـى أن يكـون تعامل الشركة في هذه المعاملة بصفة مؤقتة ريثما تستكمل استثمار أموالها بطرق وعقود أقـرب الى السـلامة الشرعية من هذه المعاملة .

بنك الغرب الإسلامي، السودان فتوى ١٤ :

السؤال : هل يجوز بيع بضاعة عن طريق المرابحة، والبضاعة في مكان غير المكان الذي تمت فيه البيعة، ومن غـير أن يتسلمها أو يراها البنك .

الجواب : لا بد للبنك أن يتملك البضاعة ولو تملكا حكميا، ثم يقوم ببيعها للطرف الثالث (المشتري) مرابحة .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٥/٧) [هـ.ت.أ ٩٤/٤]

حيث إن البنوك التقليدية قام عملها على التعامل الربوي وليس لديها التحرز من المعاملات المحرمة، فالأولى عدم الدخول معها في عمليات استثمارية إلا إذا كانت بإدارة المؤسسة الإسلامية نفسها، وفي حدود الحاجة الملحة مع التثبت البالغ في مطابقة هذه المعاملات للضوابط الشرعية . أما صفقات السلع الدولية المعروفة (COMMODITY) في البورصات العالمية، فإن معظم معاملاتها صورية لا توافق الشريعة الإسلامية، فيجب الابتعاد عنها إلا بالتثبت في جديتها ومطابقتها وموافقتها للشروط الشرعية .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فتوى ٤٥ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول المتاجرة بالسلع بدون شهادة تخزون . وحقيقتها أنها مرابحة تتعامل بها شركة الراجحي مع البنوك الخارجية شراء وبيعا في سلع مثلية بدون أن تبنى تلك المعاملات على شهادات توثيقية من تلك البنوك تثبت أن تلك البضائع والسلع محل التعاقد موجودة فعلا لدى البنوك، وتفرز وتميز وتحجز فعلا، تنفيذا عينيا لعقد المرابحة ، وذلك كيلا تكون المعاملة مجرد بيع لأموال غير موجودة عند بائعها وبغير طريق بيع السلم وشرائطه . فتكون أشبه بصفقات البورصة التي هي كالمقامرة بتقلبات الأسعار .

وقد أبدت شركة الراجحي أنها قد تفاهمت مع عدد من البنوك المذكورة على لزوم تقديم تلك الشهادات في عقود المرابحة التي تجرى بينها وبين شركة الراجحي ، ولكن بنوكا أخرى تحتاج إلى مدة كي تدرس مع مستشاريها القانونيين إمكانية تقديمها هذه الشهادات المطلوبة، ورغبت شركة الراجحي أن تعطيها الهيئة الشرعية مهلة ثمانية أشهر لكي تتلقى موافقة تلك البنوك على تقديم الشهادات المذكورة لتصبح عملية المرابحة المبنية عليها موافقة للقرارات المؤقتة للهيئة الشرعية .

الجواب : نظرا لأن المدير العام لشركة الراجحي حضر لدى الهيئة وأجاب بأنهم مقتنعون بأن البضائع التي يشتروها ويبيعونها مرابحة من تلك البنوك موجودة فعلا لديها ولكن تلك البنوك لا تستطيع إرسال الشهادات المطلوبة إلا بعد استشارة مستشاريها القانونيين والاقتصاديين وسواهم ، وهذا يحتاج إلى فترة زمنية .

لذا لا ترى الهيئة مانعا من إعطاء شركة الراجحي المهلة المطلوبة وهي ثمانية أشهر من بداية شهر يوليو عام ١٩٩٠م بحيث ينتهي الأجل وتصفى هذه المعاملات كلية بنهاية شهر فبراير عام ١٩٩١م ، وبعد ذلك تصبح جميع المعاملات الواردة على السلع التي تمارسها شركة الراجحي مبنية على شهادات تثبت وجود البضاعة المتعاقد عليها بصورة موثقة ومتفقة مع العقود المؤقتة التي أجازتها الهيئة الشرعية للشركة ، هذا باعتبار ان مهلة الأشهر الثمانية المطلوبة واقعة ضمن السنوات الثلاث التي حددتها الجمعية العامة في ١٤١٠/١٠/٢٠هـ لكي تخرج شركة الراجحي من العقود المؤقتة التي أجازتها الهيئة الشرعية إلى عقود لا شبهة فيها ترضاها الهيئة الشرعية .

المسألة : ٣٠ (١٢-٣)

التعاقد عن طريق الكتابة والمراسلة .

المبدأ العام :

يمكن أن يتم تعاقد البنك مع البائع عن طريق إيجاب وقبول متبادلين بالكتابة أو المراسلة بأي من الأشكال المتعارف عليها (البريد/الفاكس/ ...) .

التوضيحات :

أجاز الفقهاء التعاقد بين البائع والمشتري عن طريق الكتابة والمراسلة وغيرهما، لأن العقود تنعقد بكل ما يدل على مقصودها من قول أو فعل أو ما يقوم مقامهما كالكتابة .

لذلك فإن إرسال البنك أمر توريد للبائع بالبريد أو الفاكس أو غيره يعتبر إيجابا، وأما رد البائع بالموافقة من خلال الفاكس أيضا أو بإرسال فاتورة شراء فذلك هو القبول، وبه ينعقد العقد صحيحا شرعا .

وقد يكون الإيجاب من قبل البائع من خلال عرض الأسعار الذي يصدره باسم البنك بينما يكون القبول من طرف البنك بإصدار شيك بقيمة البضاعة وتسليمه للبائع، وهذا يقوم مقام القبول الكتابي ويمكن أن يستغني به عن العقد . وقد جاء في إحدى المراسلات الداخلية للمستشار الشرعي لمجموعة دله البركة أن الأولى إرسال كتاب مرافق للشيك يصرح فيه بالقبول لأن هذا يشكل عقدا كتابيا، أما في البيع بالتعاطي أي بإرسال الثمن فإنه قد يحدث فيه خلل في الشيك أو التسليم لذا يحتاط بالكتابة الصريحة بالقبول . هذا، ويكثر استخدام هذه الكيفية في التعاقد خصوصا عند قيام البنك بشراء المبيع من السوق المحلي .

٢-١ تعاقد البنك مع بائع السلعة

المسألة : ٣١ (١٢-٤)

التعاقد عن طريق فتح اعتماد مستندي .

المبدأ العام :

يمكن أن يتم تعاقد البنك مع البائع عن طريق فتح اعتماد مستندي باسمه لصالح البائع، فيكون ذلك إيجابا يقابله قبول البائع بالرد أو بشحن السلعة .

التوضيحات :

يمكن للبنك أن يتعاقد على شراء المبيع عن طريق فتح الاعتماد المستندي، فهو عند قيامه بفتح الاعتماد باسمه لصالح البائع يعتبر ذلك إيجابا منه، ويقابل هذا الإيجاب قبول البائع من خلال قيامه بالرد كتابة على عرض البنك أو على فتح الاعتماد بالموافقة على تنفيذ الاعتماد وقبول شروطه أو أحيانا أخرى بالقيام مباشرة بشحن البضاعة المبيعة باسم البنك .

ويكثر استخدام هذه الكيفية في التعاقد خصوصا في بيوع المرابحة للسلع المستوردة من الخارج . ويلاحظ أنه بالنسبة للاعتمادات المستندية المفتوحة لعمليات المرابحة، لا يطالب العميل بعمولة مباشرة عن فتح الاعتماد لأن الاعتماد مفتوح لصالح البنك، ومن حق البنك أن يضيف إلى ثمن السلعة جميع المصاريف المتعلقة بها بما في ذلك ما تكلفه في الاعتماد من أجور اتصالات وقرطاسية وغيرها .

ولكن ليس للبنك أن يأخذ العمولة التي يأخذها في الاعتماد المستندي المفتوح لصالح العميل والتي تعتبر حينئذ أجر عن وكالة لأنها

مقابل خدمة مصرفية يتم خلالها تسلم المستندات وتبليغ الإشعارات والقيام بدور الوساطة بين العميل وبين المصدر والبنك الذي يتعامل معه، ففي مثل هذه الحالات – خلافا لاعتمادات المرابحة – يجوز تحديد عمولة بمبلغ مقطوع أو بنسبة من قيمة الاعتماد، كما يجوز أن يدخل فيها عنصر الزمن بأن يستحق للبنك نسبة كذا كل شهر وتشمل جميع المدة التي تقدم فيها الخدمة المشار إليها .

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٥٨ :

السؤال : ما هو مدى جواز تنفيذ عملية المرابحة في حالة وصول البضاعة قبل وصول المستندات واضطرار المصرف للسماح للعميل بالتخليص على البضاعة عن طريق أدار إذن إفراج جمركي ومن ثم ورود المستندات وبها مخالفة وهي صدور الفواتير باسم العميل ، وما هو مدى جواز تنفيذ عملية المرابحة أيضا في حالة وصول المستندات قبل أو عند وصول البضاعة في حين أن الفواتير صادرة باسم العميل ؟

الجواب : رأت الهيئة أن ورود الفواتير باسم المصرف هو أحد أركان عملية المرابحة الرئيسية وان الفواتير هي المستند الأساسي الذي يثبت ملكية وحيازة المصرف للبضاعة وعليه فقد رأت انه بالنسبة للحالة الثانية والمتعلقة بوصول المستندات قبل أو عند وصول البضاعة في حين أن الفواتير صادرة باسم العميل فلابد من رفض المستندات وعدم تسليم البضاعة للعميل إلا بعد الحصول على فواتير جديدة باسم المصرف سواء بالبريد او عن طريق التلكس .

أما بالنسبة للحالة الأولى وهي وصول البضاعة قبل وصول المستندات واضطرار المصرف للسماح للعميل بالتخليص على البضاعة عن طريق إصدار إذن إفراج جمركي ومن ثم ورود المستندات وبها مخالفة وهي صدور الفواتير باسم العميل فقد اشترطت الهيئة لإصدار إذن الإفراج للعميل مراعاة الأمور التالية :

أ – أن تتأكد أن الاعتماد ليس فيه ذكر لاسم العميل .

ب – أن تراعي ما أمكن عدم ورود الفواتير باسم العميل من نفس المستفيد .

ج – يراعى أن يذكر في الاعتماد ضرورة إشعار المصرف من قبل المستفيد بتفاصيل الشحن والفاتورة مؤكدا صدور الفاتورة باسم المصرف .

د - في حالة عدم ورود إشعار من المستفيد وعند تقدم العميل بطلب لإصدار إذن إفراج يتم إرسال تلكس إلى المستفيد يطلب منه إعلام المصرف بتفاصيل الفاتورة من حيث المبلغ ومن حيث صدورها باسم المصرف ولا يتم إصدار إذن الإفراج إلا بعد ورود رد من المستفيد يؤكد على إن الفواتير صدرت باسم المصرف ما لم يترتب على عدم إصدار إذن الإفراج ضرر مؤكد .

ملحوظة : علق السيد / المدير العام بأن هناك حالات لا تنتظر التأخير ولا يستطيع العميل الانتظار لحين ورود تلكس من المراسل ردا على تلكس المصرف وخصوصا إذا تقدم بطلبه يوم الأربعاء أو الخميس حيث الجمعة عطلة لدينا بينما السبت والأحد عطلة لدى البلاد الأجنبية وهذا يؤخر عملية استلام العميل للبضاعة .

وقد رأت الهيئة أن الأصل أن تكون الفواتير باسم المصرف فإذا جاءت باسم العميل فان هذا استثناء والاستثناء لا يقاس عليه .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٥٤ :

السؤال : عند تنفيذ اعتمادات المرابحة يتم فتح الاعتماد المستندي من بيت التمويل الكويتي لصالح المصدر وفتح الاعتماد يعتبر إيجابا من بيت التمويل الكويتي ويقابل هذا الإيجاب بقبول المصدر وذلك بقيامه بشحن البضاعة باسم بيت التمويل وبعد ذلك تصبح البضاعة ملكا لبيت التمويل ويمكنه التصرف فيها بالبيع للآمر بالشراء أو غيره والسؤال هو :

بعد فتح الاعتماد وتسليمه للمصدر وقبل شحن البضاعة ودفع قيمتها يقوم في بعض الأحيان المصدر بالرد كتابة على عرض بيت التمويل أي على فتح الاعتماد بالموافقة على تنفيذ الاعتماد وقبول شروطه . فهل تعتبر هذه الموافقة قبولا منه وبالتالي تعتبر البيعة قد تمت وإذا كان الأمر كذلك فهل يحل لبيت التمويل التصرف في البضاعة بالبيع للآمر بالشراء وإرسال البضاعة باسمه (أي باسم الآمر بالشراء مباشرة) أو تسليمها له .

الجواب : لا نرى الدخول في المعاملات التي لا يظهر فيها دور رئيسي لبيت التمويل الكويتي بل يقتصر دوره على التوكيل فى الشراء ثم التوكيل في البيع وذلك سدا للذرائع لكيلا يكون دوره هو التمويل فقط . .

أما الجواب عن الأسئلة المطروحة فهو :

أ- إن قيام المصدر بالرد كتابة على إيجاب بيت التمويل يعتبر قبولا صريحا وبوجود الإيجاب والقبول يتم البيع

ب- ليس لبيت التمويل أن يتصرف ببيع البضاعة التي اشتراها إلى الواعد بالشراء أو غيره إلا بعد القبض منه أو من وكيله .

ج- لا ترسل البضاعة للآمر بالشراء ولا تسلم له إلا بعد أن يقوم بيت التمويل بالتعاقد مع هذا الواعد على بيعها ثم يكون التسليم .

٢-١ تعاقد البنك مع بائع السلعة

المسألة : ٣٢ (١٢-٥)

التعاقد عن طريق إبرام عقد مكتوب مع البائع .

المبدأ العام:

يمكن أن يتم تعاقد البنك مع البائع عن طريق لقاء الطرفين وإبرام وتوقيع عقد البيع مباشرة بعد مناقشة واقرار تفاصيله .

التوضيحات :

في بعض الحالات لا يتم التعاقد بين البنك والبائع عن طريق فتح اعتماد مستندي كما هو في بيع السلع المستوردة، ولا عن طريق التعاقد بالكتابة والمراسلة كما هو في أغلب البيوع المحلية، وإنما يتم التعاقد عن طريق الالتقاء المباشر بين البنك والبائع لإبرام العقد بعد مناقشة بنوده والاتفاق على تفاصيله .

وتستخدم هذه الكيفية في التعاقد خصوصا في بيع بعض الأعيان المميزة كالعقارات وبعض المنقولات مثل السيارات وغيرها .

٢-١ تعاقد البنك مع بائع السلعة

المسألة : ٣٣ (١٢-٦)

التعاقد عن طريق توكيل الواعد بالشراء لإبرام العقد مع البائع .

المبدأ العام :

ينبغي عدم الاسترسال في توكيل الواعد بالشراء في كل عمليات المرابحة التي ينفذها البنك، والعمل على حصر هذا التوكيل في أضيق الحدود بعد موافقة المستشار أو الهيئة الشرعية للبنك .

التوضيحات :

يصح أن يتولى الشخص إبرام العقود بنفسه مباشرة أو بتوكيل غيره للقيام بذلك نيابة عنه لأن الوكالة من العقود الجائزة في الفقه الإسلامي . وعلى هذا الأساس فإنه يجوز للبنك توكيل الغير لشراء ما سوف يبيعه البنك بعدئذ مرابحة، سواء كان هذا الغير طرف ثالث أو هو الواعد بالشراء نفسه، وهذا ما ذهبت إليه العديد من الفتاوى المعاصرة .

ولكن نتيجة لبعض الاعتبارات الخاصة لبيع المرابحة للواعد بالشراء وخشية أن تتحول هذه المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي يغيب فيه دور البنك، فقد نصت فتوى المجمع بأن الأفضل أن يكون الوكيل بالشراء غير العميل إذا تيسر ذلك، كما وضعت الهيئات الشرعية شروط وضوابط خاصة في مثل هذه الحالة، بل اتجهت بعض الفتاوى المتأخرة إلى القول بمنع توكيل البنك للواعد بالشراء أصلا ومن هذه الفتاوى ما صدر عن ندوة البركة التاسعة التي ذكرت أنه يجب أن يكون للبنك دور بارز أساسي في شراء السلعة لنفسه أولا وتسلمها ثم بيعها للآمر بالشراء للابتعاد عن صورة التمويل الربوي، ولكيلا تختفي صورة الضمان الذي يحل به الربح .

وقد جاء في فتوى الهيئة الشرعية الموحدة (٣/١٠) أن " الأصل عدم جواز توكيل البنك الواعد بالقيام بالشراء والتسلم، لأن ذلك يفقد عملية المرابحة معناها ويجعل البنك بعيدا عن أي مخاطرة وعن تحمل الضمان الذي بموجبه يطيب له الربح . ولكن يمكن قبول توكيل الواعد بالشراء كاستثناء في بعض الأمور مثل أن يكون للبضاعة وكيل رسمي لا يمكن تسويق البضاعة لغيره، ومثل الحالات التي يسمح فيها التوكيل تفادي تحميل البضاعة ضريبتين مرة باسم البنك ومرة أخرى باسم الواعد المشتري.. ففي مثل هذه الاستثناءات يجوز توكيل الواعد بالشراء ولا بد من اطلاع المستشار الشرعي بها قبل تنفيذها " .

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، قرار الدورة الثالثة رقم ١ :

بعد دراسة مستفيضة ومناقشات واسعة لاستفسارات البنك الإسلامي للتنمية .. وبخصوص عمليات البيع بالأجل مع تقسيط الثمن : قرر مجلس المجمع اعتماد المبادئ التالية فيها :

المبدأ الأول : أن الوعد من البنك الإسلامي للتنمية ببيع المعدات إلى العميل بعد تملك البنك لها أمر مقبول شرعا.

المبدأ الثاني : أن توكيل البنك أحد عملائه بشراء ما يحتاجه ذلك العميل من معدات وآليات ونحوها مما هو محدد الأوصاف والثمن لحساب البنك، بغية أن يبيعه البنك تلك الأشياء بعد وصولها وحصولها في يد الوكيل، وتوكيل مقبول شرعا . والأفضل أن يكون الوكيل بالشراء غير العميل المذكور إذا تيسر ذلك. .

المبدأ الثالث : أن عقد البيع يجب أن يتم بعد التملك الحقيقي للمعدات والقبض لها، وأن يبرم بعقد منفصل .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٣٩ :

السؤال : إذا رغب أحد عملاء المصرف الإسلامي في قطر استيراد بضاعة من أوربا وإرسالها إلى السعودية مثلا فهل يجوز للمصرف توكيل المشتري أو أحد موظفيه لاستلام البضاعة وتسليمها حسب الأصول الشرعية مع تحميل العميل كافة المصاريف المتعلقة بذلك ؟

الجواب : لا يجوز للمصرف الإسلامي أن يقوم بتوكيل العميل الآمر بالشراء وإنما يجوز توكيل مكتب تخليص بضائع وتكون مصاريف التخليص جزء من التكلفة الكلية .

بيت التمويل الكويتي ج٢ فتوى ٥٤ :

الجواب : لا نرى الدخول في المعاملات التي لا يظهر فيها دور رئيسي لبيت التمويل الكويتي بل يقتصر دوره على التوكيل في الشراء ثم التوكيل في البيع وذلك سدا للذرائع لكيلا يكون دوره هو التمويل فقط .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٥/١٠) :

ينبغي على بنوك البركة عدم الاسترسال في توكيل العميل في كل عمليات المرابحة التي تنفذها، والعمل على حصر هذا التوكيل في أضيق الحدود وفي الحالات الضرورية بعد إطلاع المستشار الشرعي للبنك أو الهيئة الشرعية الموحدة والحصول على الموافقة بذلك .

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٧/٩) :

في ضوء التوصية الصادرة عن مجمع الفقه الإسلامي بجدة (قرار رقم ٨٠/٧/ د ٨ التوصية الخامسة) ونصها :

" التقليل ما أمكن من استخدام أسلوب المرابحة للآمر بالشراء وقصرها على التطبيقات التي تقع تحت رقابة المصرف ويؤمن فيها وقوع المخالفة للقواعد الشرعية التي تحكمها والتوسع في مختلف الصيغ الاستثمارية الأخرى من المضاربة والمشاركات والتأجير مع الاهتمام بالمتابعة والتقويم الدوري وينبغي الاستفادة من مختلف الحالات المقبولة في المضاربة مما يتيح ضبط عمل المضاربة ودقة المحاسبة لنتائجها " .

وبعد اطلاع اللجنة على الفتوى الأولى لندوة البركة الأولى بجواز التوكيل لشخص بشراء سلعة معينة ثم بيعها لنفسه بالثمن المحدد من الموكل، رأت أن تلك الفتوى هي في التوكيل بوجه عام في البيع المطلق، وأنها لا تتناول حالة توكيل المصرف لعميله الآمر بالشراء في بيع المرابحة، ذلك لأن لبيع المرابحة اعتبارات خاصة تختلف بها عن البيع المطلق، حيث يجب أن يكون للمصرف فيه دور بارز أساسي في شراء السلعة لنفسه أولا وتسلمها ثم بيعها للآمر بالشراء للابتعاد عن صورة التمويل الربوي، ولكي لا تختفي صورة الضمان الذي يحل به الربح .

لذا رأت اللجنة الأخذ بالرأي القائل بعدم جواز هذا التوكيل بخصوص بيع المرابحة للآمر بالشراء .

٤– مرحلة التنفيذ	٣– مرحلة البيع	**٢– مرحلة التملك**	١– مرحلة الوعد

تعاقد البنك مع بائع السلعة ٢–١

المسألة : ٣٤ (١٢–٧)

فصل الوكالة عن وعد الشراء في عمليات المرابحة المقترنة بالتوكيل .

المبدأ العام :

في الحالات الخاصة التي يلجأ البنك فيها لتوكيل الواعد بالشراء، يجب فصل عقد التوكيل عن الوعد بالشراء، كما يجب إبرام عقد المرابحة بإيجاب وقبول متبادلين .

التوضيحات :

في الحالات التي أقرت فيها الهيئة الشرعية الموحدة للبركة قيام البنك بتوكيل العميل الواعد بالشراء، أكدت الهيئة ضرورة فصل الوعد بالشراء عن عقد الوكالة، وجعل وثيقة الوعد بالشراء منفصلة عن عقد الوكالة .

كما رأت الهيئة أن عقد المرابحة – المطلوب إبرامه بعد تنفيذ الوكيل التزاماته وشراء السلعة – يحتاج إلى وجود إشعار من العميل الوكيل يخطر فيه حسن تنفيذ الوكالة ويجابه بالشراء على أن يقابل ذلك إشعار بالقبول بالبيع يصدر للبنك للعميل حتى يتحقق وجود الإيجاب والقبول ويصح التعاقد بشأن بيع المرابحة .

وقد أقرت نماذج الإشعارات التالية :

إشعار تنفيذ الوكالة والإيجاب بالشراء

من : ....
إلى : بنك البركة ....

تنفيذا لعقد الوكالة، أفيدكم بأني قد اشتريت البضاعة الموصوفة أدناه بالنيابة عنكم لصالحكم، وهي في حيازتي بالنيابة عنكم . وبناء على الاتفاقية العامة للمرابحة، اشتريتها منكم بثمن اجمالي قدره .... وهو يتكون من ثمن التكلفة مضافا إليه ربح .... ويقع تسديد الثمن حسب الأقساط المحددة فيما يلي :

- ....
- ....
- ....

اشعار القبول بالبيع

من : بنك البركة ....
إلى : ....

جوابا عن كتابكم المؤرخ ....المتضمن لايجاب بشراء البضاعة المملوكة لنا والموصوفة أدناه، نفيدكم أننا بعناكم إياها بثمن إجمالي قدره .... يتكون من ثمن التكلفة .... مضافا إليه ربح ....، وذلك حسب الشروط المبينة في الاتفاقية العامة للمرابحة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	**٢- مرحلة التملك**	١- مرحلة الوعد

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١٢/٥) :

أقرت الهيئة توكيل البنك للعميل الواعد بالشراء في المعاملة الخاصة المعروضة عليها، ولكن لاحظت الهيئة وجود بند في عقد التوكيل يتضمن وعد العميل الوكيل بالشراء .

وترى الهيئة ضرورة فصل الوعد بالشراء عن عقد الوكالة وجعله في وثيقة وعد بالشراء بالمرابحة منفصلة عن عقد الوكالة مع مراعاة أن تحديد نسبة الربح سنويا هو مؤشر يقتصر على ذكره في الوعد، أما في العقد فيذكر الناتج من حساب الربح دون إشارة للزمن .

وعليه يحذف البند التالي من عقد التوكيل ويحول إلى اتفاقية وعد بالشراء، ونص البند هو التالي : " يتعهد الطرف الثاني بأن يشترى من الطرف الأول جميع البضائع والسلع التي يشتريها الطرف الثاني وفق عقد الوكالة هذا ونيابة عن الطرف الأول " .

٢-١ تعاقد البنك مع بائع السلعة

المسألة : ٣٥ (١٢-٨)

التأكد من كون المستندات التعاقدية باسم البنك وليس العميل الواعد بالشراء.

المبدأ العام:

يشترط أن تكون الوثائق والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء المبيع باسم البنك وليس باسم العميل، لأن الشراء يتم لصالح البنك نفسه .

التوضيحات :

يشترط أن تكون الوثائق والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شـراء المبيع باسم البنك وليس باسم العميل لأن تلك الوثائق والمستندات (عقد الشراء أو الفواتير أو فتح الاعتمادات المستندية) هي التي تثبت في النهاية جهة ملكية المبيع، وعدم ظهور اسم البنك عليها يؤدي بالمعاملة إلى الصورية كما جاء ذكره في فتوى الراجحي . ويتأكد هذا الشرط بالنسبة للفتاوى التي منعت من الأساس توكيل العميل الواعد بالشراء .

وذهبت بعض الفتاوى الأخرى إلى إجازة صدور الوثائق والمستندات باسم العميل الواعد بالشراء أو بصفة مشتركة بينه وبين البنك في حالات ضيقة اضطرارية على أن تكون بإشراف هيئات الرقابة الشرعية، ومن مثل هذه الحالات اشتراط البائع ذلك نظرا لأن العميل الواعد بالشراء موزع أو وكيل له (فتوى بنك قطر الإسلامي)، وأيضا مثل الحالات التي يخضع فيها استيراد المبيع إلى إجراءات وقيود جمركية وتراخيص متوفرة عند العميل .

أما بالنسبة للقائلين بجواز توكيل الواعد بالشراء مطلقا، فإنهم ذهبوا إلى جواز إصدار الوثائق والمستندات باسم الواعد لأنه لا يشترط شرعا تصريح الوكيل باسم الموكل في المعاملات . وقد أجاز هؤلاء أن يقوم الواعد بعملية الشراء مباشرة باسمه ولكن لصالح الموكل مع تأكيدهم أن الأولى أشعار الوكيل وتصريحه بصفته الحقيقية لانضباط التعامل ولتحديد المرجع النهائي في تنفيذ العقد .

المراجع :

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، فتوى ٣١ :

القرار:

فقد اطلعت الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار على ما يلي :

الخطاب رقم ع س ر/٨٩/١٠٩ المقدم من نائب المدير العام للعلاقات الخارجية الذي يطلب فيه عدم الالتزام بتحويل المستندات ووثائق ملكية البضائع التي تشتريها شركة الراجحي المصرفية للاستثمار باسمها وإنما يحررها البائع باسم الطرف المقابل المشتري من شركة الراجحي المصرفية لكونه وكيلا عن شركة الراجحي المصرفية في الشراء ويقوم الطرف المقابل بكتابة عبارة على مستندات ووثائق الملكية يقر بموجبها أنه اشترى هذه البضاعة بوصفه وكيلا لشركة الراجحي .

وبعد تأمل الهيئة لهذا ومراجعتها لنصوص الاتفاق العام للمتاجرة بالمرابحة قررت عدم الموافقة على هذا الطلب ، حيث أن كتابة الوثائق باسم شركة الراجحي هو إثبات لتملكها للبضائع التي تحويها هذه الوثائق متعارف عليه دوليا وعدم النص عليه يؤدي بالعملية إلى الصورية خصوصا وان الطرف المقابل هو المستفيد من هذه البضائع حيث ستئول إليه ملكية البضائع .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٤٦ :

السؤال : هل يجوز استكمال تنفيذ وعد الشراء وإتمام بيع المرابحة لبضاعة واردة من الخارج بموجب اعتماد مستندي والتي لم تظهر فواتيرها اسم المصرف الإسلامي كمشتري في حين أن بوليصة الشحن كانت باسم المصرف ؟

الجواب : الرأي أنه لتجنب تكرار مثل هذه الحالات يفتح الاعتماد المستندي أساسا باسم المصرف ولا يظهر عليه اسم العميل وفي الحالة المعروضة أجازت الهيئة تقديم فواتير أخرى باسم المصرف حتى ولو وردت الفواتير على التلكس بشرط أن تلغى الفاتورة التلكسية الفاتورة التي وردت أولا .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٤٧ :

السؤال : ما مدى جواز تنفيذ عملية المرابحة العائدة لاعتماد مستندي في حالة ورود المستندات برسم التحصيل بسبب عدم صدور الفواتير باسم المصرف ؟

الجواب : ترى الهيئة انه لتجنب تكرار مثل هذه الحالات أن يفتح الاعتماد المستندي أساس باسم المصرف ولا يظهر عليه اسم العميل فلا في الحالات التي يفشل المصرف إقناع عميله بذلك لسبب أو لآخر (مثل وجود توكيل يرفض فيها المصدر ألا يظهر اسم العميل على الطلبية) ففي هذه الحالة يفتح الاعتماد باسم المصرف ولحساب العميل بشرط عرض الحالة لاحقا على هيئة الرقابة .

وقد قبلت الهيئة اقتراح المدير العام بأن يتبع هذا الأسلوب على نطاق محدود في البداية ثم يخضع للتقييم حسب النتائج . وفيما يتعلق بالحالة المعروضة وهي عدم ورود الفواتير باسم المصرف فقد أجازت الهيئة تقديم فواتير باسم المصرف حتى ولو وردت الفواتير على التلكس بشرط أن تلغى الفاتورة التلكسية الفاتورة التي وردت أولا .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٥٨ :

السؤال : ما هو مدى جواز تنفيذ عملية المرابحة في حالة وصول البضاعة قبل وصول المستندات واضطرار المصرف للسماح للعميل بالتخليص على البضاعة عن طريق إصدار إذن إفراج جمركي ومن ثم ورود المستندات وبها مخالفة وهي صدور الفواتير باسم العميل ، وما هو مدى جواز تنفيذ عملية المرابحة أيضا في حالة وصول المستندات قبل أو عند وصول البضاعة في حين أن الفواتير صادرة باسم العميل ؟

الجواب : رأت الهيئة أن ورود الفواتير باسم المصرف هو أحد أركان عملية المرابحة الرئيسية وان الفواتير هي المستند أل أساسي الذي يثبت ملكية وحيازة المصرف للبضاعة وعليه فقد رأت انه بالنسبة للحالة الثانية والمتعلقة بوصول المستندات قبل أو عند وصول البضاعة في حين أن الفواتير صادرة باسم العميل فلابد من رفض المستندات وعدم تسليم البضاعة للعميل إلا بعد الحصول على فواتير جديدة باسم المصرف سواء بالبريد أو عن طريق التلكس .

أما بالنسبة للحالة الأولى وهي وصول البضاعة قبل وصول المستندات واضطرار المصرف للسماح للعميل بالتخليص على البضاعة عن طريق إصدار إذن إفراج جمركي ومن ثم ورود المستندات وبها مخالفة وهي صدور الفواتير باسم العميل فقد اشترطت الهيئة لإصدار إذن الإفراج للعميل مراعاة الأمور التالية :

أ - أن تتأكد أن الاعتماد ليس فيه ذكر لاسم العميل .

ب - أن تراعي ما أمكن عدم ورود الفواتير باسم العميل من نفس المستفيد .

ج - يراعى إن يذكر في الاعتماد ضرورة إشعار المصرف من قبل المستفيد بتفاصيل الشحن والفاتورة مؤكدا صدور الفاتورة باسم المصرف .

د - في حالة عدم ورود إشعار من المستفيد وعند تقدم العميل بطلب لإصدار إذن إفراج يتم إرسال تلكس إلى المستفيد يطلب منه إعلام المصرف بتفاصيل الفاتورة من حيث المبلغ ومن حيث صدورها باسم المصرف ولا يتم إصدار إذن الإفراج إلا بعد ورود رد من المستفيد يؤكد على أن الفواتير صدرت باسم المصرف مما لم يترتب على عدم إصدار إذن الإفراج ضرر مؤكد .

ملحوظة : علق السيد / المدير العام بأن هناك حالات لا تنتظر التأخير ولا يستطيع العميل الانتظار لحين ورود تلكس من المراسل ردا على تلكس المصرف وخصوصا إذا تقدم بطلبه يوم الأربعاء أو الخميس حيث الجمعة عطلة لدينا بينما السبت والأحد عطلة لدى البلاد الأجنبية وهذا يؤخر عملية استلام العميل للبضاعة .

وقد رأت الهيئة أن الأصل أن تكون الفواتير باسم المصرف فإذا جاءت باسم العميل فان هذا استثناء والاستثناء لا يقاس عليه .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٣٧ :

السؤال : هل من الضرورة للوكيل عند شرائه لبضاعة ما أن يذكر للبائع بأنه وكيل عن بيت التمويل الكويتي ؟

الجواب : ليس هناك ضرورة للإعلام بأنه وكيل عن بيت التمويل الكويتي على أن الإشعار بأنه وكيل أولى لانضباط التعامل ولتحديد المرجع النهائي في تنفيذ العقد .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٥٩ :

الفتوى : أولا : إذا أعطت الشركة عميلا توكيلا للاستيراد باسمها ولصالحها فإنه لا مانع من أن يكون الاعتماد باسم العميل ، لأنه يقوم بالشراء مباشرة باسمه، ولكن لصالح الموكل، ومن حق الوكيل أن يتعاقد باسمه ، وله أن يصرح بأنه وكيل أو لا يصرح بذلك . ثم عند وصول المستندات يتم عقد المرابحة بين الشركة بصفتها مالكا وبائعا، وبين العميل بصفته مشتريا، وذلك بعد أن يخبر الشركة بإتمام تنفيذ الوكالة أي بحصول ملك الشركة للسلعة .

ثانيا : إذا أعطت الشركة وكالة للعميل لكي يشترى سلعة لصالح الشركة ، ثم يبيع تلك السلعة لنفسه، وكان ثمن البيع محددا من قبل الشركة ، فإن ذلك جائز أيضا ، ويكون الوكيل قد تولى طرفي العقد رأي بعد إنجازه تنفيذ

الوكالة وحصول ملك الشركة للسلعة ، فإن الوكيل تكون له صفتان : صفة الوكيل عن الشركة بالبيع لنفسه أو لمن شاء بثمن محدد، وصفة الأصيل عن نفسه للشراء ولكن لابد من أن يرسل الوكيل (في هذه الحالة أيضا) إشعارا بأنه أنجز الوكالة وبأنه اشترى السلعة لنفسه ، ليحصل الفاصل بين الضمانين، ولا يقع التداخل بين الضمانين المتتاليين، أي ضمان الموكل (الشركة) ما بين فترة إنجاز الوكالة ولحظة البيع من الوكيل لنفسه، وبين ضمان المشترى (الوكيل سابقا) لأنه بمجرد البيع لنفسه تدخل السلعة في ضمانه ، فإذا تلفت تتلف على حسابه .

لذا عليه أن يرسل إشعارا مؤرخا بأنه أنجز الوكالة ثم باع لنفسه وهذه الصورة غير مستحسنة - بالرغم من جوازها وكونها جاءت في توصيات ندوة البركة الأولى (رقم ٢٠ في الفتاوى) لأن دور الشركة يختفي تقريبا. وتتعرض مصالحها للخطر إذ ربما يتملك الوكيل السلعة ويتأخر في الإشعار بالشراء وتتلف فيضيف التلف الى الفترة التي كان فيها وكيلا ويدعى أنها أمانة لتحميل ضمانها على الشركة .

ثالثا : إن إعطاء العميل سقفا ائتمانيا للمرابحة مع وكالة لشراء بضائع محليا ... الخ يجب أن ترتب على المراحل التالية لضمان شرعيتها :

أ) كتاب لمنح الائتمان وقيوده، مع الدراسة ، والمستندات المتعلقة بذلك ، هذه كلها عبارة عن مواعدات .

ب) إبرام اتفاق كإطار عام يبين خطوات التنفيذ ويشار فيه للشروط العامة للتعامل ، كما يشار للمواعدة والأمر بالشراء وللوكالة المزمع عقدها ، والمرابحة التي ستعقد في حينها ...الخ .

وهذه الاتفاق أيضا عبارة عن مواعدة وشروط يحال إليها العقود اللاحقة .

ج) توقيع العميل أمرا بالشراء ، وإبرام وكالة بين الشركة وبينه للشراء لصالحها .

د) إعطاء الشيك لأمر العميل لتنفيذ الوكالة بالشراء لصالح الشركة ولا مانع من قيام العميل بتنفيذ الشراء باسمه لأنه وكيل ومن حقه ذلك .

هـ) بعد تنفيذ الوكالة لابد من إبرام عقد مرابحة يشترى فيه العميل ما أصبح مملوكا للشركة ، بالثمن المحدد في المرابحة ، ويمكن - اعتمادا على سبق الإشارة لذلك في الاتفاق العام إبرام عقد المرابحة هذا بتبادل إشعارين يتضمن الأول إشارة العميل لتنفيذ الوكالة وشرائه البضائع من الشركة ويتضمن الرد من الشركة بيعها البضاعة للعمل بالمرابحة مع تحديد الثمن والربح .

وهذا ، وإن الوضع الحالي بالاكتفاء بتوقيع العميل على فاتورة منه بأنه (المشترى) وتوقيع الشركة على الفاتورة بأنها (البائع) لا يكفي فلا بد من المستند الصريح بإجراء الشراء والبيع سواء بالتوقيع على عقد خاص بذلك (عقد مرابحة) ، أو تبادل إيجاب وقبول بمضمون المرابحة (كما في البند هـ) . وهذه المبادئ المبينة لا بد أن يتلوها تنظيم عقود ومستندات طبقا لها وإرسالها لاعتمادها .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٦٩ :

السؤال : طلب بيت التمويل الكويتي بضاعة باسمه من المصدر .. والمصدر شحن البضاعة باسم العميل (الواعد بالشراء) وليس باسم بيت التمويل الكويتي فما العمل .. هل نقبل العملية أم لا ؟

الجواب : لا يجوز ذلك ولا بد أن تكون باسم بيت التمويل الكويتي وإلا صارت العملية كلها بمجرد تمويل وهذا خطأ .. والخطأ يصحح وتصحيحه بأن يلغي جميع ما تم من عقود أو إجراءات بين العميل والمصدر .. وتنشأ معاملة جديدة بين المصدر وبيت التمويل مع التحرز في المستقبل من مثل هذا التصرف .

تعاقد البنك مع بائع السلعة ٢-١

المسألة : ٣٦ (١٢-٩)

دفع البنك الثمن مباشرة للبائع .

المبدأ العام :

يشترط أن يقوم البنك بدفع ثمن المبيع مباشرة إلى البائع، ولا يجوز دفعه للعميل الواعد بالشراء ولو في حالة توكيله دفعا للشبهات .

التوضيحات :

لا يجوز دفع النقود للعميل الواعد بالشراء ليقوم بشراء البضاعة التي يطلبها لنفسه عن طريق المرابحة، بل لا بد من أن يقوم البنك بذلك في جميع الأحوال حتى في حالة توكيله العميل بإبرام عقد الشراء نيابة عنه (في حالة الأخذ بجواز ذلك في المرابحة أو في الحالات الاضطرارية كما هو مشار إليه في المسألة ٣٣-٣٤) .

وعلى هذا الأساس يجب أن يقوم البنك بدفع ثمن المبيع للبائع مباشرة وكذلك المصاريف الداخلة في حساب الثمن مثل مصاريف الشحن والرسوم الجمركية وغيرها . ولا يصح أبدا إيداع البنك ثمن المبيع في حساب العميل الجاري أو غيره من الحسابات على أن يقوم هذا العميل بالسحب من الحساب ليسدد ثمن البضاعة، لأن ذلك يجعل المعاملة تمويل بفائدة وبعيدة عن أسلوب بيع المرابحة المشروع .

١- مرحلة الوعد	**٢- مرحلة التملك**	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

هذا وقد جاء من بين الضوابط التي وضعتها ندوة البركة التاسعة ضرورة تولي المصرف شراء السلع بنفسه أو بوكيل عنه غير الآمر بالشراء، ودفع ثمن الشراء مباشرة منه إلى البائع دون توسط الآمر بالشراء .

المراجع :

بنك الغرب الإسلامي، فتوى ١٣ :

السؤال : عميل أمر البنك بشراء مواد وبيعها له عن طريق المرابحة فهل يجوز للبنك أن يوكل الآمر بالشراء في أن يسلمه المبلغ المطلوب نقدا ويطلب منه أن يذهب ويشتري المواد التي يطلبها من الطرف الثالث ؟

الجواب : لا يجوز أن يعطي العميل نقدا لشراء البضاعة التي يطلبها عن طريق المرابحة بل لابد أن يشتري البنك البضاعة ويصبح مالكا لها ثم يبيعها له .

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٥/٩) :

ضرورة التزام المصارف في تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء بالضوابط التي تظهر دور المصرف في العملية وتستبعد إلقاء جميع أعبائها على الآمر بالشراء ومن هذه الضوابط ما يلي :

١- تولي المصرف شراء السلع بنفسه - أو بوكيل عنه غير الآمر بالشراء - ودفع ثمن الشراء مباشرة منه إلى البائع دون توسط الآمر بالشراء .

٢- تسلم المصرف السلعة، بحيث تدخل في ضمانه .

٣- إرفاق المستندات المثبتة لعملية شراء المصرف السلعة وتسلمه إياها .

المسألة : ٣٧ (١٢-١٠)

تسجيل المبيع باسم البنك عند الشراء .

المبدأ العام:

لا يشترط تسجيل البنك المبيع باسمه لأن ملكية المبيع تنتقل إليه بالعقد ولا تحتاج إلى التسجيل الذي هو مجرد إجراء قانوني لتأكيد العقد .

التوضيحات :

تشترط بعض القوانين السائدة تسجيل عقد البيع في إدارة التسجيل المختصة (كالشهر العقاري مثلا) حتى يتم البيع وتنتقل ملكية المبيع للمشتري وذلك بالنسبة لبعض السلع الخاصة مثل العقارات والسيارات وغيرها، وبدون هذا التسجيل لا يقع نقل الملكية .

وقد ذهبت معظم الفتاوى المعاصرة إلى أن هذا التسجيل ما هو إلا إجراء لتأكيد العقد وليس ضرورة لإنشائه، فهو وثيقة للعقد فقط وعدم وجوده لا يمنع شرعا انتقال الملكية الحقيقية للمشتري .

ولذا فإنه يجوز للبنك أن يكتفي بالعقد الذي يتحقق به نقل الملكية ولا يقوم بتسجيل المبيع باسمه حتى لا تتم إجراءات التسجيل مرتين : مرة باسم البنك عند الشراء الأول، ومرة باسم المشتري مرابحة الذي سوف يؤول إليه المبيع، وبهذا يتم تبسيط الإجراءات من ناحية وتخفيض التكاليف من ناحية أخرى .

وخلافا لذلك ذهبت الفتوى الصادرة عن المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني إلى اشتراط تسجيل البنك المبيع باسمه عند شرائه المبيع حتى تنتقل الملكية فعلا إليه ما دامت قوانين البلاد تفرض ذلك لأنه من حق ولي الأمر أن يقيد بعض المعاملات بقيود ليس فيها حرمة شرعية حرصا على مصلحة المتعاملين، فوجب اتباع ذلك ولو أدى الأمر لإجراء التسجيل مرتين كما في حالة بيوع المرابحة للواعد بالشراء .

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٢٧ :

الفتوى : يجوز اللجوء إلى ضمان المديونية - بسبب عدم إمكانية الرهن - ببقاء تسجيل عقار مبيع للعميل، لصالح البركة بدلا من إجراء الرهن ، أو لعدم إمكانيته ، أو إبرام العميل عقد بيع لعقار مملوك له ليصبح باسم البركة فإن هذا العقد يعتبر عقدا صوريا لغرض توفير الضمان نظرا لتعذر إمكانية الرهن، ولا مانع منه شريطة إعطاء العميل (سند ضد) لحفظ حقه، يشار فيه إلى أن هذا البيع هو لغرض ضمان المديونية، وأن الملكية الحقيقية في الشقتين للعميل ، مع استعداد البركة لإعادة تمليك العقار عند انتهاء المديونية، والعقد الصوري ينبغي ألا يلجأ إليه إلا في الحالات الضرورية وهو يسمي (عقد التلجئة) .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٢٩ :

السؤال : هل يجوز للمصرف أن يقوم بشراء دار للسكن وتسجيلها باسمه ثم بيعها إلى عميل المصرف على أقساط لمدة معلومة مقابل توقيع عقد بيع ابتدائي فقط دون تسجيل هذا البيع في دائرة التسجيل العقاري على أن يتم التسجيل في نهاية مدة التقسيط ؟

الجواب : يجوز هذا ما لم يقدم العميل (المشتري) رهنا آخر يفي بالتزاماته مع المصرف .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٣٦ :

السؤال : نحن الآن بصدد نقل ملكية عقار باسم ابن أحد المدينين بناء على طلب المدين نفسه ليتمكن هذا الابن من اخذ قرض من بنك التسليف والادخار ليتمكن من البناء على قطعة الأرض (موضع الدين) ويبدو ان العميل تشكك من الناحية الشرعية إذا تم نقل ملكية هذا العقار باسم أحد أبنائه حيث يحرم الأخوين من اخذ نصيبهم من الإرث حين وفاته وقد قيل له أن ذلك لا يجوز شرعا مادام له اكثر من ابن وقد عرض هذا العميل

علينا أن نعرف ونعرفه الناحية الشرعية في هذا الأمر وكيف يتم حفظ حقوق الاخوة الآخرين في هذا العقار حين نقله باسم أحد الأبناء فقط (رسميا) .

الجواب : لا مانع شرعا من تسجيل ملك شخص باسم شخص آخر إذا كانت هناك ضمانات موثوق بها ومستندات رسمية تثبت أن هذا التصرف صوري وان العقار باق في ملكه خشية تضييع حقه أو حق ورثته من بعده وفي الصورة المسؤول عنها يجب على الأب إعلام بقية ورثته بأن هذا التسجيل صوري وليس هبة له دونهم ويأخذ سندا معاكسا (ورقة الضد) بتاريخ لاحق لتاريخ التسجيل لحفظ حق الورثة .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٥٤ :

السؤال :بموجب عقد بيع ابتدائي تم شراء عقار من شخص داخل دولة الكويت لصالح بيت التمويل الكويتي و لم يتم إجراءات تسجيل العقار لدى وزارة العدل وأثناء ذلك تقدم شخص بشراء نفس العقار وتم توقيع العقد الابتدائي معه .

هل يجوز لبيت التمويل الكويتي أن يطلب من بائع العقار أن يسجل العقار مباشرة باسم المشتري من بيت التمويل الكويتي أم يلزم أن يسجل العقار أولا لدى وزارة العدل باسم بيت التمويل الكويتي ثم إعادة تسجيله باسم المشتري ؟

الجواب : لا داعي لتكرار التسجيل إذا تم بيع العقار بعد شرائه وقبل تسجيله من البائع باسم بيت التمويل الكويتي لان التسجيل عبارة عن إجراء رسمي للتوثيق وقد تم البيع بين بيت التمويل الكويتي وبين العميل بعد شرائه بعقد شرعي من المالك الأصلي .

البنك الإسلامي السوداني، فتوى ٨ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول المعاملة التالية :

هذا مجال سنطرقه لمساعدة الحرفيين واستيراد آلات تعينهم في عملهم وبيعها لهم بالأقساط بعد أن نضيف إلى ذلك الربح القانوني زائدا مصاريف نتفق عليها معهم بالنسبة لما يتطلبه هذا العمل من وقت وملاحقة لدفع الأقساط في حينها ومخاطبتهم في ذلك وستكون مثل هذه الآلات مملوكة لنا إلى أن يتم سداد قيمتها بالكامل زائدا المصاريف والربح المتفق عليه وسيكون ذلك في صورة اتفاق نوقع عليه سويا في حضور شاهدين فما هو حكم الشريعة في الربح والأقساط التي نتقاضاها وتأخير تملك الحرفي لهذه الآلات إلى أن يتم سداد ما عليه من أقساط ؟.

الجواب : إن من حكم البيع أن ينقل الملك في كل من العوضين والثمن إلى المتعاقدين بمجرد إتمام العقد الصحيح من غير توقف على إجراء آخر ويجوز أن يكون الثمن حالا معجلا كما يجوز أن يكون مؤجلا أو مقسطا إلى آجال معلومة .

١- مرحلة الوعد	**٢- مرحلة التملك**	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

ويجيز جمهور الفقهاء أن يكون ثمن البيع إذا كان مؤجلا أكثر منه معجلا وإذا كان ثمن الآلات موضوع الاستفسار ١٠٠٠ جنيه إذا دفعت في الحال يجوز أن يرتفع ثمنها إلى ١٥٠٠ جنيه إذا كان مؤجلا ومقسطا .

ولا يجوز بعد تمام البيع أن تكون الآلات مملوكة للبنك لان الملكية تنتقل بمجرد العقد الصحيح ولكن يجوز للبنك أن يرجئ تسجيلها باسم المشترى إذا كانت مما يثبت ملكيتها في سجلات خاصة كضمان لسداد الثمن ويجيز المالكية للبائع أن يحبس المبيع حتى يستوفى ثمنه إذا كان حالا ويكون في يده كالرهن في الثمن على أن المتبادر إلى الفهم من الاستفسار أن الآلات سوف تكون بيد المشترى يعمل بها ويسدد من غلتها أو دخلها الأقساط المتفق عليها من ثمنها ونرى إذا كانت الآلات من نوع لا تثبت ملكيتها في سجلات خاصة وإمام جهات رسمية أن يلجأ البنك إلى رهنها بتوثيق وتكليف المشترى مع ذلك بتقديم ضمان بالثمن المطلوب أما المشروع فانه يخدم أغراضا اجتماعية فى المجتمع تدخل فى الأغراض الاجتماعية التي يهدف البنك الإسلامي السوداني إلى تحقيقها .

البنك الإسلامي الأردني، ج١ فتوى ٢٨ :

السؤال : أرجو التكرم ببيان الرأي الشرعي في المسألة التالية : :

١- تقدم أحد العملاء بطلب شراء أرض مرابحة من البنك .

٢- يقوم البنك بشراء الأرض وتسجل باسم البنك لدى دائرة التسجيل. .

٣- يقوم العميل بشراء الأرض مرابحة من البنك حال شراء البنك للأرض بحيث يقوم العميل بدفع جزء من الثمن نقدا والجزء الباقي على أقساط شهرية لمدد مختلفة يتفق عليها بموجب كمبيالات موقعة من المشترى .

٤- يطلب المشترى أن تبقى الأرض مسجلة باسم البنك على أن يتم التنازل عنها مستقبلا إما للعميل نفسه أو لشخص أو لأشخاص آخرين، أو أن يعطي البنك للمشترى وكالة بالتصرف بالأرض حسبما يشاء. .

الجواب :

عقد المرابحة لا بد لصحته من بيع السلعة للمشترى وبما أن المبيع هنا عقار لا تنتقل ملكيته إلى الطرف الآخر ولا يتم البيع إلا بالتسجيل بالدائرة المختصة، وقبل إتمام ذلك لا يعتبر العميل مشتريا ولا يعتبر البنك بائعا، وإنما يكون ذلك اتفاق على عقد بيع، ولكن هذا الاتفاق لا يمنع البنك من أن يعدل عن إتمام العقد إذا غلا السعر مثلا، كما لا يمنع العميل من العدول إذا رخص السعر أو لأي سبب آخر، لذلك فالوجه الشرعي يقتضي لصحة عقد المرابحة هنا أن يسجل المبيع في دائرة التسجيل باسم المشتري مقابل الثمن المتفق عليه ولو مؤجلا .

وما ورد في السؤال من طلب العميل أن يتم التنازل عن الأرض مستقبلا إما للعميل نفسه أو لشخص أو أشخاص آخرين، يجعل العقد عرضة لعدم الصحة لعدم تعيين المشتري، كما أن ما طلبه من إعطاء البنك للمشتري وكالة بالتصرف حسبما يشاء لا يصح أيضا لعدم إتمام عقد المرابحة. .

١- مرحلة الوعد	**٢- مرحلة التملك**	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

٢-٢ تسلم وحيازة البنك للمبيع

المسألة : ٣٨ (٢٢-١)

حيازة البنك المبيع مباشرة من مخازن البائع .

المبدأ العام:

الأصل أن يستلم البنك السلعة بنفسه من مخازن البائع أو من المكان المحدد في شروط التسليم . وتنقل مسؤولية ضمان المبيع إلى البنك بتحقق حيازته .

التوضيحات :

يقوم البنك في مرحلة التملك بشراء المبيع لحسابه الخاص قبل بيعه لاحقا للواعد بالشراء، والأصل أن يقوم هو بالتعاقد مع البائع وأيضا باستلام السلعة بنفسه من مخازن ذلك البائع، ومن المكان المحدد في شروط التسليم .

ويتطلب هذا الأمر أن يتولى أحد موظفي البنك أو أحد مندوبية الإشراف على عملية استلام البضاعة من البائع، كما يتطلب وجود مخازن خاصة بالبنك لتودع فيها تلك السلعة المشتراة، وهذا ما يندر وجوده لدى البنوك الإسلامية مما يضطرها إلى اللجوء إلى طرق أخرى لحيازة المبيع .

ومن المعلوم أن حيازة المبيع لها أهمية كبرى في المعاملات إذ بها تنتقل مسئولية الضمان للمشترى، فالبنك بحيازته المبيع بأي شكل من الأشكال المشروعة يصير مسؤولا عما يحدث للمبيع من وقت استلامه له .

المسألة : ٣٩ (٢٢-٢)

حيازة البنك المبيع عن طريق وكيله .

المبدأ العام:

كما يجوز للبنك حيازة المبيع بنفسه، يجوز له توكيل الغير للقيام بذلك نيابة عنه . وفي الحالات الاستثنائية التي يتم فيها توكيل الواعد بالشراء يشترط أن يكون التوكيل بعقد مستقل خشية توهم الربط بين عقدين .

التوضيحات :

تتحقق حيازة المبيع باستلام البنك المبيع بنفسه مباشرة من خلال أحد موظفيه أو باستلامه من قبل وكيل له يفضل ألا يكون العميل الواعد بالشراء كما جاء توضيحه في المسألة ٣٣ .

وفي الحالات الاستثنائية التي يتم فيها توكيل الواعد بالشراء للقيام بتسلم السلعة المعينة نيابة عن البنك، يجب أن يكون هذا التوكيل بعقد مستقل عن عقد بيع المرابحة خشية توهم الربط بين التوكيل والشراء بالمرابحة .

المسألة : ٤٠ (٢٢-٣)

حيازة البنك المبيع بعزله في مخازن البائع

المبدأ العام:

عزل البضاعة المشتراة من قبل البنك في مخازن البائع بصورة مميزة يعتبر استلاما صحيحا لها ولا يجوز في هذه الحالة توكيل البائع لبيع البضاعة .

التوضيحات :

ذهبت فتوى بيت التمويل الكويتي إلى شراء البضاعة وتسلمها من مخازن البائع وإبقائها في تلك المخازن على أن يتم عزلها بصورة مميزة، وتكون حينئذ مضمونة على البنك وأمانة لدى البائع في مخازنه ... وإلى مثل هذا ذهبت أيضا فتوى بنك قطر الإسلامي مع تقييد الجواز إلى حين توافر مخازن مناسبة للبنك مستقبلا .

وعلى هذا الأساس، لو اشترى البنك السلعة وأبقاها في مخازن البائع بأجر أو بدون أجر ثم طلب منه تسليمها إلى مشترى جديد فإن ذلك التصرف يعتبر مقبولا طالما يتحمل البنك تبعة الهلاك وإليه يتم رد المبيع بسبب العيب إن وجد .

أما في حالة إبقاء السلعة في مخازن البائع وتوكيله في نفس الوقت ببيعها إلى الغير فإن هذه المعاملة تكون غير سليمة ويجب عدم الدخول فيها كما أشارت لذلك فتوى بيت التمويل الكويتي رقم ٦٢ لأنه ليست هناك حيازة بحيث يبدأ بعدها ضمان المشتري ثم يتلوه التوكيل .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٣٤ :

السؤال : هل يجوز شرعا أن يشترى بيت التمويل بضاعة معينة من بائع (تاجر) ويطلب بيت التمويل من هذا البائع أن تبقى البضاعة في مخازنه بدون أجر أو بأجر وبضمان بيت التمويل (المشتري) حيث تقع تبعة الهلاك أو التلف الذي يصيب البضاعة .

الجواب : لا مانع شرعا من القيام بمثل هذا العمل .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٤٦ :

السؤال : في عمليات إنجاز المرابحة الداخلية التي تقوم بها الدائرة التجارية يوجد مندوب متخصص من عمله أن يقوم بمهمة استلام البضاعة لبيت التمويل الكويتي وتسليمها للعميل ولكن ما هو المقصود بالاستلام .. هل المقصود هو أن يذهب المندوب إلى البائع ويرى البضاعة مع العلم أن البضاعة المشتراة لبيت التمويل الكويتي هي ملك لبيت التمويل وليس للبائع حق التصرف بها بالرغم من أنها موجودة لدى مخازن البائع فهل يشترط في الاستلام أن ينقل المبيع من مخازن البائع إلى مخازن بيت التمويل الكويتي أم أن شراء بيت التمويل للبضاعة يعتبر استلاما ضمنيا للبضاعة .

الجواب : الاستلام إما أن يكون فوريا بمعاينة المبيع وعزله عن غيره وتحديده بحيث تكون البضاعة تحت حيازتك وأنت المسؤول عما يحدث لها من وقت استلامك .. وإما أن يكون استلاما مؤجلا بأن تشتري البضاعة وتمتلكها ولكن يؤجل الاستلام إلى حين بيعها للغير عندئذ تذهب إلى مخازن البائع وتستلمها منه كليا أو جزئيا لتسلمها إلى المشتري ويمكن تسلمها عند البيع وعزلها في مخازن البائع بصورة مميزة وتكون حينئذ مضمونه على المشتري وهو بيت التمويل الكويتي وأمانة لدى البائع في مخازنه .. وعلى العموم فان الإمام مالكا قال بجواز بيع ما لم يقبض فيما عدا الأطعمة فيجوز عنده للمالك أن يبيع البضاعة التي يمتلكها ولو لم يحزها إذا لم تكن طعاما.

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٧٠ :

السؤال : إذا قام بيت التمويل الكويتي أو وكيله بشراء سلع باسم بيت التمويل الكويتي ثم باعها للغير فهل يشترط حصول القبض أو المعاينة من بيت التمويل الكويتي أو من وكيله قبل التصرف بالسلع ؟

علما بأن هذه السلع موجودة في مخازن عمومية ومؤجرة لأصحاب البضائع وتحفظ بسجلات وتمنح شهادات تخزين لأصحابها .وهذه الشهادات معترف بها عالميا ويجري العرف بالاكتفاء باستلام هذه الشهادات عندما يجيز للمشتري باستلام البضاعة تظهر الشهادات للمالك الجديد ويمكن من استلام البضاعة ونقلها إلى أي مكان يشاء .

الجواب : إذا كانت هذه السلع من قبيل الطعام فلابد من حيازتها الفعلية قبل التصرف وهذا أمر مجمع عليه .أما إذا كانت هذه السلع ليست من قبيل الطعام فالإمام مالك لا يشترط قبضها قبل التصرف ولكن يكتفي بالتملك.

وترى الهيئة الأخذ برأي الإمام مالك تيسيرا على الناس .. وبعد النظر والتدقيق في شهادات المخازن العمومية المعتمدة عالميا والموثقة من قبل الجهات المختصة . ترى الهيئة أن وجود السلع في تلك المخازن ومنح الشهادات بها تعتبر حيازة وان تظهير الشهادة للمالك الجديد هو بمثابة القبض وتقع تبعة الهلاك على من ظهرت له هذه الشهادة أخيرا .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٦٦ :

السؤال : هل يجوز أن اشترى بضائع موجودة مثلا على باخرة بالبحر مع شهادة من الناقل، وهل يجوز بيعها وهي في نفس الحالة باعتبار الناقل هو الوكيل .. ثم بعد أن بعت البضائع هل يشترى العميل البضائع كما هي مثل ما اشتريتها أم أكون أنا المسئول .. خصوصا إذا قبل شراءها بالبحر كما هي بسعر محدد ويكون السعر أعلى من ذلك إذا أراد شراءها بالمخازن حيث يراها وذلك لأخذه المخاطر .

توضيحا أي أنا اشتري البضاعة على الباخرة بدون فحص بعشرة دنانير أو أخذها بعد الفحص من مخازنهم بـ ١٢ دينارا فما الحكم ؟ وهل يجوز لي أن أبيعها إلى شخص آخر ؟

الجواب : هذه المعاملة جائزة لان فيها إبراء من كل مشتر لبائعه عن العيوب واشتراط القبض قبل البيع فيه خلاف للإمام مالك إلا في المطعومات والأخذ بمذهب مالك فيه تيسير على الناس ولا سيما في البضائع ذات الحجم الكبير التي يتعسر قبضها ثم نقلها مرة بعد أخرى إلى المشترين الجدد، مع أنها من النادر تعرضها للمخاطر . لكن لا بد من سبق الملك وتحديد مراحل انتقاله للفصل بين ضمان البائع وضمان المشتري .. على أن الأفضل للخروج من الخلاف عدم الإقدام على بيع البضاعة قبل قبض المالك أقاول لها سواء أكانت من المطعومات أو غيرها، علما بأن قبض الوكيل بمثابة قبض الأصيل .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٩٤ :

السؤال : ما حكم شراء بعض السلع نقدا من عدد من الشركات التجارية وإبقاء البضاعة المشتراة بعد استلامها في مخازن البائع معزولة على أن يقوم البائع باستعمال اسم وفواتير بيت التمويل لبيعها إلى الغير وذلك بموجب توكيل من بيت التمويل للبائع يكون لاحقا لعقد البيع.

ومن ضمن شروط التعاقد أن يضمن هذا البائع تحصيل ثمن المبيع خلال مدة محددة وبحيث يلتزم بتوريده للإدارة خلال تلك المدة المحددة.

الجواب : هذه المعاملة حسب الصورة المبينة في السؤال جائزة في الأصل لاستيفاء المرابحة شروطها وهي التملك من البائع والحيازة ثم البيع لكنه هنا بواسطة وكيل هو البائع مع استعماله أوراق البائع بالمرابحة (بيت التمويل) ولكن دفعا لقالة السوء والاشتباه بأنها عملية صورية نرى عدم الدخول فيها .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١١٥ :

السؤال : يشترى البنك بضاعة من الوكيل فيقيد الوكيل القيمة دفتريا فأصبح البنك مدينا للوكيل وتقيد القيمة للوكيل ونقيد ملكيتنا للبضاعة التي هي في مخازن الوكيل فيرسل الوكيل طلب الشراء والفاتورة فنسددها ولكن في بعض الأحيان نبيع من هذه البضاعة قبل تسديد الفاتورة وقبل وصولها فيكون البيع قبل الشراء دفتريا ولكن فعليا تم التمليك . فما حكم ذلك ؟

الجواب : لا مانع شرعا على أن تميز البضاعة التي ملكناها بحيث لو هلك شيء منها يكون من ضماننا . .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٨ :

السؤال : ما هي النقاط الأساسية الواجبة الاتباع في عمليات المرابحات التجارية بالشراء من السوق المحلي أو من السوق الخارجي ؟

الجواب : أكدت الهيئة على ضرورة الالتزام بتوصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي الذي عقد بالكويت سنة ١٤٠٣هـ الموافق مارس ١٩٨٣م وفي إطار الأسس الشرعية التالية لعمليات المرابحة :

أ - الوعد ببيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك المصرف السلعة المشتراة للآمر وحيازتها ثم بيعها لمن امر بشرائها بالربح الذي يتم الاتفاق عليه وبشرط إن يقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد فيما يستوجب العيب الخفي . وقد أجازت الهيئة للمصرف في المرحلة الحالية - حيث لا تتوافر لديه ساحات للتشوين والتخزين - أن يكون محل تسليم البضاعة المباعة للآمر بالشراء هو المعرض او المحل الذي قام المصرف بالشراء منه إلى حين توافر مخازن مناسبة للمصرف مستقبلا .

ب - يجوز للمصرف اخذ عربون في عمليات المرابحة وغيرها بشرط أن لا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي الذي يتحمله المصرف نتيجة لنقض العميل الوعد بالشراء .

ج - تنتهي مسئولية المصرف في عمليات الاستيراد من الخارج للآمر بالشراء بمجرد تسليم المستندات للعميل ووصول البضاعة إلى الميناء، وتوقيع عقد البيع بين المصرف والعميل .

د - رأت الهيئة أن يقوم المصرف باستيراد السلعة على مسئوليته وتحمل كافة المصاريف والعمولات والتأمين على السلعة وتحمل المخاطر المتعلقة بعمليات الاستيراد وتبعه الرد بالعيب الخفي .

ونظرا لوجود صعوبات عملية بشأن التعامل بالاستيراد في السوق العالمية باسم المصرف فقط حيث يواجه المصرف في ذلك ما يلي : (*) وجود وكلاء وحيدين للسلعة، (**) اعتراض الموردين، (***) اعتراض العملاء. فقد أجازت الهيئة أن يتم فتح الاعتمادات باسم المصرف مقرونا باسم الآمر بالشراء وذلك لاعتبارين: (*) المحافظة على استقرار العلاقات التجارية بين العملاء والموردين في الخارج . (**) إن هذا الإجراء لن يؤثر على جوهر عملية المرابحة من حيث مسئولية المصرف وتحمله لكافة المصاريف والأعباء والمخاطر المتعلقة بالاستيراد وتبعة الرد بالعيب الخفي .

تسلم وحيازة البنك للمبيع ٢-٢

المسألة : ٤١ (٢٢-٤)

حيازة البنك المبيع عن طريق استلام المستندات .

المبدأ العام:

يعتبر قبضا حكميا تسلم البنك لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية، وكذلك تسلمه لشهادات التخزين من المخازن التي تدار بطرق علمية موثوق بها .

التوضيحات :

جاء في فتوى مجمع الفقه الإسلامي : إن قبض الأموال كما يكون حسيا في حالة الأخذ باليد أو النقل أو التحويل إلى حوزة القابض، يتحقق اعتبارا وحكما بالتخلية مع التمكين من التصرف ولو لم يوجد القبض حسا . وأضافت هذه الفتوى أن كيفية قبض الأشياء تختلف بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضا لها .

وعلى هذا الأساس يمكن القول بوجود نوعين من القبض : أحدهما قبض حقيقي والآخر قبض اعتباري أو حكمي، وهذا النوع الأخير هو الذي انتشر مؤخرا نتيجة تطور التجارة العالمية وتطور أساليب التخزين العلمي الحديث . ومن هنا فإن تسلم البنك مستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية يعتبر قبضا حكميا، وهو في حكم القبض الحقيقي لأنه يكفل للبنك السيطرة على البضاعة والتصرف فيها .

المسألة : ٤١ (٢٢-٤)

حيازة البنك المبيع عن طريق استلام المستندات .

المبدأ العام:

يعتبر قبضا حكميا تسلم البنك لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية، وكذلك تسلمه لشهادات التخزين من المخازن التي تدار بطرق علمية موثوق بها .

التوضيحات :

جاء في فتوى مجمع الفقه الإسلامي : إن قبض الأموال كما يكون حسيا في حالة الأخذ باليد أو النقل أو التحويل إلى حوزة القابض، يتحقق اعتبارا وحكما بالتخلية مع التمكين من التصرف ولو لم يوجد القبض حسا . وأضافت هذه الفتوى أن كيفية قبض الأشياء تختلف بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضا لها .

وعلى هذا الأساس يمكن القول بوجود نوعين من القبض : أحدهما قبض حقيقي والآخر قبض اعتباري أو حكمي، وهذا النوع الأخير هو الذي انتشر مؤخرا نتيجة تطور التجارة العالمية وتطور أساليب التخزين العلمي الحديث . ومن هنا فإن تسلم البنك مستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية يعتبر قبضا حكميا، وهو في حكم القبض الحقيقي لأنه يكفل للبنك السيطرة على البضاعة والتصرف فيها .

٢-٣ تأمين المبيع وتحمل مخاطر

المسألة : ٤٢ (٣٢-١)

تحمل البنك مخاطر هلاك السلعة في مرحلة التملك.

المبدأ العام:

تكون السلعة تحت مسؤولية البنك منذ حيازتها إلى حين بيعها للعميل وتسليمه إياها، واشترط الفقهاء دخول السلعة في ضمان البنك ولو للحظات لأن ذلك هو سبب استحقاقه للربح .

التوضيحات :

إن السلعة في مرحلة التملك أي منذ شرائها وتسلمها حتى بيعها وتسليمها للعميل المشتري تكون في ملكية البنك، وعلى ذلك فالمقرر شرعا أن ضمانها يكون على البنك بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه المالك لها، فإذا هلكت السلعة فإنها تهلك على ملكيته .

والعبرة من حيازة البنك للسلعة في مرحلة التملك هي التمكن من تحديد لحظة بداية تحمله لأي مخاطر قد تواجهها السلعة . وقبل هذه الحيازة تكون السلعة في ضمان البائع المالك وحده، ذلك أن السلعة تدخل في ملكية البنك بمجرد إبرام العقد ولكن يكون هذا الملك ضعيفا طالما بقيت السلعة عند البائع، فإذا تلفت وهي لم تقبض قبضا حقيقيا أو حكميا فإن عقد البيع ينفسخ بتلفها، وعندها يكون ضمانها على من كانت عنده وهو البائع لا البنك .

وقد نص كثير من العلماء المعاصرين أن دخول السلعة في ضمان البنك ولو للحظات أمر ضروري، لأن استحقاق البنك للربح أساسه دخول السلعة في ضمانه حيث القاعدة الشرعية تقول "الخراج بالضمان".

ولذا منعت بعض الهيئات الشرعية قيام البنك بعمليات مرابحة لا تدخل فيها السلعة في ضمان البنك، ومن ذلك المرابحة في الطاقة الكهربائية وفي وقود الطائرات وفي غيرها من السلع التي لا يمكن أن تدخل في أي مرحلة من مراحل الشراء والبيع في عهدة البنك ومسؤوليته حيث تنتقل مثل هذه السلع من المنتج إلى الواعد بالشراء دون تدخل البنك في ملكيتها وضمانها .

المراجع :

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، فتوى ٦٧ :

السؤال : ما هو الرأي حول شراء وقود للطائرات وبيعه على شركة الطيران السوفيتية .

الجواب : وبعد تأمل الهيئة لمضمون هذه الخطابات وطريقة تنفيذ عملية البيع والشراء تبين لها أن وقود الطائرات المذكور الذي يضخ في طائرات الخطوط السوفيتية لا يدخل في أي مرحلة من مراحل الشراء والبيع في عهدة شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فهي لن تستلمه ولن تتحمل أي مخاطرة تنتج عن التعامل به ولا يدخل في ضمانها ، لذا فان الهيئة لا ترى جواز التعامل بالصورة المعروضة فقد نهى الرسول صلى الله عليه وسلم (عن ربح ما لم يضمن) رواه أبو داود والترمذي وقال حديث حسن صحيح .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٤٤ :

السؤال : من الذي يتحمل المسئولية "المصرف أم العميل" وذلك في حالة تلف جزء من البضاعة المستوردة للعميل "الآمر بالشراء" وذلك بعد ان نقلت البضاعة من المرفأ إلى مخازن المصرف ؟ .

الجواب : في حالة تلف جزء من البضاعة المستوردة للعميل بعد أن نقلت إلى مخازن المصرف يتحمل المصرف مسئولية هذا الجزء .

١- مرحلة الوعد	**٢- مرحلة التملك**	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

تأمين المبيع وتحمل مخاطر | **٢-٣**

المسألة : ٤٣ (٣٢-٢)

مسؤولية إجراء التأمين على سلع المرابحة في مرحلة التملك.

المبدأ العام:

التأمين على سلعة المرابحة مسؤولية البنك في مرحلة التملك، فيجب عليه أن يقوم بهذا الإجراء على حسابه باعتباره مالكا للسلعة ويتحمل المخاطر المترتبة على ذلك . ويكون التعويض إن حدث من حقه وحده وليس للعميل .

التوضيحات :

التأمين على بضائع المرابحة مسؤولية البنك في مرحلة التملك وقبل بيعها للعميل، فيجب على البنك أن يقوم بإجراء التأمين لدى شركات التأمين والتكافل الإسلامية، ولا يصار إلى شركات التأمين التقليدية إلا في الحالات الاضطرارية .

ولا بد من الإشارة أن هذا التأمين يهدف ضمان الحقوق الخاصة بالبنك الذي يكون من مصلحته أن يؤمن على مختلف أنواع المخاطر المحتملة لحماية نفسه، ولكن توسيع التأمين ليشمل مخاطر متعددة ليس من صالح العميل الواعد بالشراء لأن ذلك سيرفع بالتأكيد من تكلفة المبيع وبالتالي من ثمن بيع المرابحة . لذا قد يطلب العميل أحيانا عدم إجراء التأمين أو الاقتصار على تأمين محدود، وفي هذه الحالة يجب على البنك أن يدرك أنه المسؤول الوحيد عند حدوث أي هلاك أو مخاطر، وعليه أن يحتاط لتوقي الأخطار .

وعلى هذا الأساس يشترط أن تصدر بوليصة التأمين باسم البنك وأن يتحمل هو تكلفتها، وفي حالة الضرر يكون التعويض بطبيعة الحال من حقه وليس من حق العميل، وقد نصت كثير من الفتاوى أيضا على اشتراط أن يكون التعويض بقدر الضرر الفعلي .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، فتوى ١٢١ :

السؤال : يرغب بيت التمويل الكويتي استيراد بضاعة ما لصالحه ولكن الواعد بالشراء من بيت التمويل الكويتي لهذه البضاعة يود أن يحدد نوع التأمين عليها ويرغب أن لا يؤمن على البضاعة تأمين الحرب لان ذلك سيرفع من كلفتها عليه مع العلم بأن ذلك سيسبب مخاطرة على بيت التمويل الكويتي . فما هو التكييف الشرعي لها ؟

الجواب :رأت اللجنة انه لابد من التأمين لضمان الحقوق الخاصة ببيت التمويل بشأن بضاعة مستوردة لصالحه وعلى ملكه وضمانه قبل التعاقد مع الواعد لشرائها من البيت .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٩٠ :

السؤال : جرت العادة أن تصدر عقود التأمين البحري بقيمة البضاعة – سيف – الكويت زائد ١٠% أي (القيمة + مصاريف النقل + قسط التأمين مضافا إليها ١٠%) وهي تمثل مصاريف المستورد بالإضافة إلى جزء من الربح الذي كان يتوقعه المستورد أي انه يتم التأمين في كثير من الأحيان بما يوازي ١١٠% من قيمة البضاعة ومصاريف النقل فهل يجوز أن تطبق تلك القاعدة بالنسبة لاعتمادات المرابحة ؟

الجواب : يرى بعض العلماء أن التأمين التجاري جائز في حدود الضرر الفعلي وعليه فلا يجوز أن تؤمن على الشيء بأكثر من قيمته الفعلية والتأمين بهذا المفهوم يجب إلا يزيد عن ١٠٠% من قيمة البضاعة والمصاريف ويجب على ذلك توضيح هذا في العقود المبرمة مع العملاء والتجار .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٨٥ :

السؤال : هل يجوز التأمين على مجمع المثنى ضد الحريق .

الجواب : لا مانع من الناحية الشرعية من التأمين على المباني على أن يكون العوض المستحق بقدر الضرر الفعلي .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ١٤٢ :

السؤال : تقدم عميل برغبة لشراء بضاعة ما. وعندما قام بيت التمويل الكويتي بشراء البضاعة عن طريق فتح اعتماد مرابحة، تبين أن هناك تلف في البضاعة وأن شركة التأمين ستقوم بالتعويض ما هو التصرف في حالة كون هناك (تلف جزئي - تلف كلي -فقدان جزئي - فقدان كلي) ؟

الجواب : إذا ثبت أن في البضاعة نقصا (فقدان جزئي - أو كلي) فإن للعميل أن يرجع على بيت التمويل الكويتي بما يقابل هذا النقص ولبيت التمويل أن يرجع على المصدر أو شركة التأمين أيهما يختار .

أما إذا كان هنالك تلف جزئي أو كلي فأن كان هذا التلف يجعل البضاعة غير منتفع بها الانتفاع المقصود فتكون بحكم المفقودة وأما إذا كان يمكن الانتفاع بها مع النقصان فانه يعتبر عيبا يجعل للعميل خيار العيب فإن شاء العميل يرجع بما يقابل هذا العيب (التلف) أو يرد الصفقة كاملة أو يقبلها كاملة .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٣٨ :

السؤال : ما حدود التعويض الجائز فى التأمين ؟ وهل هناك ضوابط ؟

الجواب: إذا كان التعويض الذي تقدمه شركة التأمين في حدود الأضرار التي تصيب السيارة ولا يشترط الزيادة على ذلك، فانه لا بأس به ويكون من قبيل التأمين الذي لا يظهر فيه معنى الزيادة والذي استقر رأي أكثر الفقهاء المعاصرين على جوازه شرعا . وأما إذا قدر التعويض بمبلغ واستطاع المؤمن أن يصلح الضرر بأقل منه يجب رد ما زاد عن قدر الضرر .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٣٧

السؤال : ما حكم التأمين الشامل على السيارات وغيرها المعمول به في شركات التأمين .

الجواب : إن القول بمنع التأمين مطلقا أو إباحته مطلقا بعيد عن الحق، والذي يطمئن إليه قلبي أن عقد التأمين إذا كان في حدود الضرر الفعلي الواقع على المؤمن له من غير أن يكون هناك غرر أو تدليس فانه يكون جائزا، أما التأمين الذي لا يراعي في تقدير التعويض الضرر الفعلي أو أن يكون هناك غرر فاحش كالتأمين على الحياة وما في معناه فإنه يكون ممنوعا، لأن مثل هذا التأمين لا يراعى فيه إلا مقدار القسط الذي يدفعه المؤمن، وأيضا فان الضرر الواقع على المؤمن له أو على ورثته غير منضبط فيكون فيه غرر فاحش، بخلاف التأمين الشامل على السيارات فان تقدير التعويض كما اعلم يراعى فيه مقدار الضرر فالمؤمن له لا يستحق لدى شركة التأمين إلا الأقل من قيمة الضرر، أو الحد الأعلى المنصوص عليه في عقد التأمين، وعليه فلا غرر . .

تأمين المبيع وتحمل مخاطر ٢-٣

المسألة : ٤٤ (٣٢-٣)

تحمل مصروفات التأمين على السلع في مرحلة التملك.

المبدأ العام:

يجوز توكيل العميل بتنفيذ إجراءات التأمين على السلع في مرحلة التملك، ولكن يجب أن يتحمل البنك تكاليفها لأنها مصاريف تتبع ملكية العين . ويحق للبنك أن يضيفها بعد ذلك إلى تكلفة المبيع وبالتالي إلى ثمن بيع المرابحة .

التوضيحات:

نصت الكثير من الفتاوى المعاصرة على عدم جواز تحميل العميل الواعد بالشراء مصاريف التأمين على السلعة التي يقوم البنك بشرائها لأن العميل في مرحلة التملك ليس له صفة مشتر، والشراء هو لصالح البنك الذي يتحمل كل مصاريف تتبع ملكية العين . لذا يجب في مرحلة التملك قيام البنك بنفسه أو عن طريق وكيله بإجراء التأمين على حسابه باعتباره مالكا للسلعة ويتحمل مخاطرها، فإذا هلكت السلعة أثناء وقوعها في ملك البنك تملك عليه ولا علاقة للعميل بذلك .

وتجدر الملاحظة أنه في حين أكدت بعض الفتاوى على أن إجراء التأمين يجب أن يقوم به البنك وليس العميل الواعد بالشراء (مصرف قطر الإسلامي)، فقد أجازت بعض الفتاوى الأخرى توكيل العميل للقيام بذلك نيابة عن البنك (بنك دبي الإسلامي) ولكن مع تحمل البنك لتكاليف التأمين .

وبذلك يجب أن يتحمل البنك عند شرائه للسلعة تكاليف التـــأمين لأنها مصاريف تتبع ملكية السلعة، وإن كان من حقه أن يضيفها بعد ذلك إلى تكلفة المبيع وبالتالي إلى ثمن بيع المرابحة .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي فتوى رقم ١٢٢ :

الفتوى : إن التأمين على البضائع المستوردة لحصانة الملك الذي يتم لصالح بيت التمويل الكويتي وإذا خفض التـأمين أو لم يشمل جميع الأخطار ووقع تلف فانه يكون على حساب بيت التمويل بصفته مالكا للبضاعة ولا يمكـــن إلزام الواعد إلا إذا تبرع من نفسه بتحمل بعض المخاطر ولكن على المسؤول عن الصفقة من بيت التمويـــل أن يحتاط لتوقي الأخطار .

بنك قطر الإسلامي، فتوى رقم ١ :

السؤال : ما مدى جواز قيام العميل بإجراء عملية التأمين على السلع المستوردة في عمليات المرابحة؟

الجواب : رأت هيئة الرقابة الشرعية عدم قيام العميل بإجراء التأمين على السلع المستوردة في عمليات المرابحة وإنمـــا يقوم المصرف بهذا الإجراء باعتباره مسئولا عن القيام بتدبير السلعة للعميل وتحمل المخاطرة المترتبة على ذلك .

بنك قطر الإسلامي، فتوى رقم ٨ :

د - رأت الهيئة أن يقوم المصرف باستيراد السلعة على مسئوليته وتحمل كافة المصاريف والعمولات والتأمين علـــى السلعة وتحمل المخاطر المتعلقة بعمليات الاستيراد وتبعه الرد بالعيب الخفي .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٤ :

ج/ التأمين على بضائع المرابحة مسئولية البنك، وعليه أن يؤمن عليها لدى إحدى شركات التـــأمين والتكـــافل الإسلامية، وتضاف قيمة التأمين إلى ثمن البضاعة ويجوز للبنك توكيل العميل في القيام بالتأمين نيابة عنه . .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٢١ :

السؤال : ما مدى جواز قيام العميل بإجراء عملية التأمين على السعلة في عمليات المرابحة ؟

الجواب : ترى الهيئة أن التأمين جائز لدى شركات التأمين الإسلامية في البلاد التي يوجد بها شـــركات إســـلامية، وعلى ذلك فيجوز للبنك إجراء التأمين على السلع المباعة للمتعاملين معه، على أن تضاف قيمـــة التـأمين إلى التكاليف .

تعاقد البنك مع العميل ٣–١

المسألة : ٤٥ (١٣–١)

إبرام عقد بيع المرابحة بعد دخول السلعة في ملك البنك .

المبدأ العام :

يشترط أن تدخل السلعة في ملك البنك أولا حتى يتسنى له بعد ذلك بيعها مرابحة للعميل الواعد بالشراء .

التوضيحات :

المرابحة بحسب تعريفها هي بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة مع زيادة ربح معلوم متفق عليه . فيشترط في المرابحة أن تدخل السلعة في ملك البائع وأن يتم التملك الحقيقي لها، ويقع باطلا أي بيع للسلعة يتم قبل ذلك .

وعلى هذا الأساس فإن البنك بعد تملكه السلعة يقوم بعرضها على الواعد بالشراء لتنفيذ ما سبق التواعد عليه وتوقيع عقد بيع المرابحة . ويعتبر غير صحيح أي تعاقد مرابحة مع العميل قبل التملك سواء كان ذلك في مرحلة المواعدة أو مرحلة الشراء الأول، كما يعتبر بيع المرابحة غير صحيح إذا كان عقد الشراء الأول للمبيع باطلا لا يفيد ملك تاما للبنك .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، قرار الدورة الثالثة رقم ١ :

المبدأ الثالث : أن عقد البيع يجب أن يتم بعد التملك الحقيقي للمعدات والقبض لها، وأن يبرم بعقد منفصل .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٥٩ :

هـ - بعد تنفيذ الوكالة لابد من إبرام عقد مرابحة يشترى فيه العميل ما أصبح مملوكا للشركة ، بالثمن المحدد في المرابحة ، ويمكن - اعتمادا على سبق الإشارة لذلك في الاتفاق العام إبرام عقد المرابحة هذا بتبادل إشعارين يتضمن الأول إشارة العميل لتنفيذ الوكالة وشرائه البضائع من الشركة ويتضمن الرد من الشركة بيعها البضاعة للعمل بالمرابحة مع تحديد الثمن والربح . هذا، وإن الوضع الحالي بالاكتفاء بتوقيع العميل على فاتورة منه بأنه (المشترى) وتوقيع الشركة على الفاتورة بأنها (البائع) لا يكفي فلا بد من المستند الصريح بإجراء الشراء والبيع سواء بالتوقيع على عقد خاص بذلك (عقد مرابحة)، أو تبادل إيجاب وقبول بمضمون المرابحة (كما في البند هـ) . وهذه المبادئ المبينة لا بد أن يتلوها تنظيم عقود ومستندات طبقا لها وإرسالها لاعتمادها .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٨ :

الجواب : أكدت الهيئة على ضرورة الالتزام بتوصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي الذي عقد بالكويت سنة ١٤٠٣هـ الموافق مارس ١٩٨٣م وفي إطار الأسس الشرعية التالية لعمليات المرابحة (منها) : .....

- الوعد ببيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك المصرف السلعة المشتراة للآمر وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح الذي يتم الاتفاق عليه وبشرط إن يقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد فيما يستوجب العيب الخفي .
- رأت الهيئة أن يقوم المصرف باستيراد السلعة على مسئوليته وتحمل كافة المصاريف والعمولات والتأمين على السلعة وتحمل المخاطر المتعلقة بعمليات الاستيراد وتبعه الرد بالعيب الخفي .
- تنتهي مسئولية المصرف في عمليات الاستيراد من الخارج للآمر بالشراء بمجرد تسليم المستندات للعميل ووصول البضاعة إلى الميناء، وتوقيع عقد البيع بين المصرف والعميل . ...

بنك فيصل الإسلامي المصري، فتوى ٨ :

الجواب : وترى الهيئة أن هذه العملية على النحو الموضح بأوراقها بيع مرابحة ولا تصلح إطلاقا بهذه الصورة وذلك لان بيع المرابحة هو أن تبيع ما تملك من سلعة بالثمن الذي قامت به عليك من مال مضافا إليه مقدار من الربح يتفق عليه مع من يرغب في شراء السلعة بطريق بيع المرابحة ، لكن الموجود في أوراق الملف لا يدل على أن البنك تملك سلعة حتى يمكنه أن يقوم ببيعها بطريق بيع المرابحة بل الموجود هو فاتورة لسلعة قام العميل بشرائها ويطلب العميل من البنك أن يدفع له قيمة هذه البضاعة في نظير ما أوضحه في طلبه المشار إليه آنفا .

ولهذا قررت الهيئة عدم الموافقة على تنفيذ هذه العملية وغيرها من العمليات المماثلة لها لأنها لا تتفق مع ما قررته أحكام الشريعة بشأن بيع المرابحة .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

تعاقد البنك مع العميل **٣-١**

المسألة : ٤٦ (١٣-٢)

إبرام عقد بيع المرابحة بشكل منفصل عن الوعد بالشراء.

المبدأ العام:

يجب على البنك إبرام عقد بيع المرابحة بعقد منفصل عن الوعد بالشراء، وذلك بعد تمام ملكه للمبيع .

التوضيحات :

لا يصح أن يقوم البنك بعقد بيع المرابحة وتوقيعه مع العميل أثناء إبرام اتفاقية الوعد بالشراء لأن البنك ليس له أن يبيع ما لا يملك، فهو يتلقى من العميل طلب ووعد بشراء سلعة محددة ثم بعد اقتناءها يعرضها عليه لتنفيذ الوعد وتوقيع عقد البيع . فلا بد من وجود فاصل زمني بين الشراء وتنفيذ عقد بيع المرابحة، وقد أشارت فتوى بنك قطر الإسلامي أن هذا الفاصل الزمني يمكن أن يكون ولو بضع ساعات .

وفي بعض الحالات التطبيقية نجد بعض العملاء لديهم ثقة كبيرة في البنك، فيوقعون عقد المرابحة على بياض عند تقديمهم الوعد بالشراء، وبعد ذلك تتولى إدارة البنك ملئه عند وصول المستندات، وهذا الأسلوب يعتبر غير صحيح لأن البنك لم يمتلك بعد المبيع، فلا يجوز توقيع عقد المرابحة في نفس الوقت الذي يقدم فيه الوعد بل يشترط أن يتم ذلك بعد التملك وبعقد منفصل لاحق عن الوعد بالشراء، ولا مانع من توقيع عقد بيع المرابحة من الواعد بالشراء نفسه أو من قبل من يوكله لذلك . وقد أشارت الفتوى الصادرة عن بيت التمويل الكويتي أنه في مثل هذه الحالة المشار إليها يمكن أن يوكل العميل الواعد بالشراء أي جهة أخرى لتوقيع العقد نيابة عنه ولو كان ذلك أحد موظفي البنك بصفته الشخصية .

المراجع :

بنك قطر الإسلامي، فتوى ٢٦ :

السؤال : في عمليات المرابحات الخارجية واستيراد بضاعة من الخارج عن طريق فتح اعتماد مستندي بجزأ أي وصول البضاعة على مراحل فهل يتم عمل طلب شراء واحد ووعد شراء واحد وعقد مرابحة واحد للعملية أم يتم عمل هذه المستندات لكل دفعة بضاعة تصل ؟

الجواب : أقرت الهيئة في هذه الحالة عمل طلب شراء واحد ووعد شراء واحد للعملية ولكن يتم عمل عقد مرابحة مستقل لكل جزء يصل من البضاعة .

بنك قطر الإسلامي، فتوى ٦٦ :

السؤال : اشترطت هيئة الرقابة بموجب محضر اجتماعها رقم (٨) بأنه يجب أن تكون عمليات الاستثمار الخارجي متمثلة في عمليات بيع وشراء حقيقي وان يكون هناك تسليم لمستندات شحن ومستندات مخازن كما يجب أن يكون هناك فاصل زمني بين عمليتي الشراء والبيع .

فما هو المقصود بالفاصل الزمني هل هو ساعات أم أيام أم ماذا ؟ مع العلم بأن التسليم يتم بموجب مستندات تخزين وهي مستندات لحاملها أي أن الشخص الذي يحمل هذه المستندات يعتبر مالكا للسلعة ؟

الجواب : يمكن أن يكون الفاصل الزمني بين عمليتي الشراء والبيع ساعات .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٥٧ :

السؤال : تقوم دائرة الاعتمادات بتسليم مندوب العميل الأوراق اللازمة للتخليص على بضاعته المستوردة باعتماد المرابحة ويقوم مندوب العميل بعد ذلك بمدة بالتوقيع على عقد البيع بسبب سفر العميل خارج البلاد والسبب في تسليم البضاعة لمندوب المشترى قبل توقيع عقد البيع هو وجود المشترى بالخارج ووصول البضاعة للكويت وخشية تلفها يتم التسليم كما تقدم.

الجواب : يجوز الاكتفاء بتسليم مندوب العميل الأوراق لإتمام الصفقة، بشرط أن يسبق ذلك موافقة خطية من العميل بأن تسلم الأوراق من قبل مندوبه هو بمثابة موافقة وقبول للعقد .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٥٨ :

يتم فتح اعتمادات مرابحة لعميل في المملكة العربية السعودية ويودع العميل مقدما لدينا، ولثقته بنا يترك الأوراق اللازمة لإنهاء المعاملة والمفروض أن توقع بعد وصول مستندات الشحن وهذه الأوراق هي عقد المرابحة موقع على بياض، وتقوم دائرة الاعتمادات بملئه عند وصول المستندات .

الجواب : يمكن توكيل أحد موظفي بيت التمويل بصفته الشخصية لإتمام العقد مع بيت التمويل الكويتي .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

تعاقد البنك مع العميل ٣-١

المسألة : ٤٧ (١٣-٣)

امتناع الواعد بالشراء عن الوفاء بوعده وإتمام عقد بيع المرابحة .

المبدأ العام:

لا يصح اعتبار عقد المرابحة مبرما تلقائيا بمجرد تملك البنك السلعة، وفي حالة امتناع الواعد بالشراء عن إتمام العقد يحق للبنك مطالبته بالتعويض عن الضرر دون إلزامه بتوقيع العقد وسداد الثمن .

التوضيحات :

بعد تملك السلعة يقوم البنك بعرضها على الواعد بالشراء لتنفيذ واتمام ما سبق التواعد عليه وتوقيع عقد بيع المرابحة . وفي حالة امتناع الواعد بالشراء إبرام العقد وتسلم المبيع يحق للبنك مطالبته بالتعويض عن الضرر الحاصل له بسبب الإخلال بالوعد الملزم .

ولكن لا يصح للبنك في هذه الحالة اعتبار عقد المرابحة مبرما من تلقاء نفسه، كما لا يصح اعتبار العميل قد تسلم السلعة حكما وأنه مطالب بسداد الثمن المتفق عليه في الوعد، لأن التسليم أو القبض الحكمي يقوم مقام القبض الحقيقي وهو لا يكون معتبرا إلا بعد عقد الشراء .

هذا ويجب أن يتحدد التعويض بمقدار الضرر الفعلي وليس بمبلغ يعادل نسبة مئوية من قيمة السلعة، ويستحسن النص في اتفاقية التعاون أو

٤- مرحلة التنفيذ	**٣- مرحلة البيع**	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

وثيقة الوعد بالشراء على كيفية تحديد هذا التعويض، وقد أقر المستشار الشرعي لمجموعة البركة النص على أنه في حالة إخلال العميل بالتزاماته وعدم وفائه بالوعد فإن البنك يقوم ببيع السلعة للغير ويطالبه بسداد الفرق بين ثمن السلعة المبيعة للغير وبين الثمن الأصلي المدفوع من البنك زائدا الأعباء والمصاريف المتعلقة بالعملية من غير اعتبار هامش الربح .

وقد أشار المستشار الشرعي للبركة أن التعويض يمثل معالجة لخلل موجود، ولا يصح أن يتحول إلى صورة استثمارية يحقق بها البنك أرباح، لذلك لا يحصل البنك على تعويض الكسب الفائت وإنما فقط على مقدار الضرر الفعلي، وبذلك يحرص البنك مستقبلا على عدم الوقوع في مثل هذه الحالات بالدراسة الجيدة لظروف العميل وسلوكه التجاري .

وبطبيعة الحال يطالب البنك عميلة بسداد هذا التعويض في حالة كون ثمن السلعة المبيعة أقل من الثمن المحدد المتفق عليه، أما إذا كان ثمن السلعة المبيعة أكبر من الثمن المحدد فإن زيادة الثمن هنا تكون من حق البنك لأن السلعة باقية على ملكه و لم تنتقل بعد ملكيتها للعميل .

المسألة : ٤٨ (١٣-٤)

امتناع الواعد بالشراء عن تسلم المبيع بعد إبرامه عقد المرابحة .

المبدأ العام :

في حالة إخلال المشتري بالتزامه بتسلم المبيع بعد إنذاره، يكون من حق البنك بيعه لحساب المشتري وخصم مستحقاته من الثمن، وإذا لم يكف الثمن يكون له حق الرجوع على المشتري بما تبقى له من مستحقات .

التوضيحات :

في حالة قيام الواعد بالشراء بالوفاء بوعده وإبرام عقد بيع المرابحة مع البنك ولكنه امتنع عن تسلم المبيع بعد أخطاره بذلك، فإن من حق البنك المطالبة بمستحقاته .

وقد أقرت اللجنة التنفيذية الشرعية للبركة وضع بند في عقد المرابحة أو في وثيقة الوعد أو اتفاقية التعاون يضمن فيه البنك هذا الحق، وذلك بالنص على أنه " في حالة امتناع العميل المشتري عن تسلم البضاعة التي تم بيعها مرابحة أو مستنداتها، يكون من حق البنك اتخاذ ما يلزم نحو بيعها بالسعر السائد في حينه على حساب المشتري وقبض الثمن لاستيفاء حقوقه . فإن قل ثمن بيع البضاعة عن مستحقات البنك كان له الحق بالرجوع على المشتري والضمانات المقدمة منه بمقدار الفرق المستحق والمصاريف التي تحملها في هذا الشأن، وإذا زاد الثمن عن المستحقات يرد الزائد إلى المشتري " .

وتجدر الملاحظة هنا أن معالجة إخلال العميل بالتزاماته تختلف حسب كونه لا يزال واعدا بالشراء فقط أو أنه أبرم عقد البيع وأصبح مشتريا . ففي حالة الإخلال بالوفاء بالوعد كما في المسألة السابقة، يكون من حق البنك القيام ببيع السلعة على حسابه لأنها لا تزال في ملكه، أما في حالة إخلال العميل بالتزامه بعدم تسلمه السلعة بعد إبرام العقد فإن البنك يكون من حقه (عند النص على ذلك في العقد) بيع السلعة على حساب العميل الذي أصبح حينئذ مالكا لها .

والفرق بين الحالتين أنه إذا حصلت زيادة في ثمن السلعة المبيعة للغير عن مستحقات البنك فإن هذه الزيادة تكون من حق البنك المالك للسلعة في حالة عدم الوفاء بالوعد، وتكون من حق العميل المشتري المالك في حالة امتناعه فقط عن تسلم المبيع . وفي كلتي الحالتين إذا ظهر أن ثمن السلعة المبيعة للغير أقل من مستحقات البنك، فإن هذا الأخير له حق الرجوع والمطالبة بالفرق .

وهناك ملاحظة أخيرة يمكن إيرادها في هذا الخصوص، وهي أن مستحقات البنك في حالة عدم تسلم السلعة بعد إبرام العقد هي كامل ثمن البيع المحدد في عقد المرابحة أي تكلفة السلعة زائدا الأرباح، بينما مستحقاته عند عدم الوفاء بالوعد ورفض إبرام العقد هي تكلفة المبيع والمصاريف المتعلقة بالعملية من غير اعتبار الربح لأن هذا من قبيل التعويض عن الضرر الذي يجب أن يقتصر على مقدار الضرر الفعلي ولا يشمل الكسب الفائت .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة، فتوى (٢٢/٥) ..... (ل.ت.ش. ٩٧/١) :

لاحظت اللجنة أن اتفاقية التعاون ترتبط بعقود المرابحة وعقود الإجارة المنتهية بالتمليك التي ستبرمها شركة البركة مع عملائها، وقد جاء في المادة رقم ١٠ من الاتفاقية معالجة أثر امتناع العميل عن تسلم البضاعة بنفس الطريقة في حالة بيعها بالمرابحة أو تأجيرها، وهذا غير صحيح . لذا يجب تعديل نص المادة العاشرة إلى ما يلي :

" في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة التي تم بيعها مرابحة أو مستنداتها، يكون من حق الطرف الأول اتخاذ ما يلزم نحو بيعها بالسعر السائد في حينه على حساب الطرف الثاني وقبض الثمن لاستيفاء حقوقه، فإن قل ثمن بيع البضاعة عن مستحقات الطرف الأول كان له الحق بالرجوع على الطرف الثاني والضمانات المقدمة منه بمقدار الفرق المستحق والمصاريف التي تحملها في هذا الشأن، وإذا زاد الثمن عن المستحقات يرد الزائد إلى الطرف الثاني .

أما إذا كان موضوع التعاون التجاري إجارة فإن للطرف الأول فسخ عقد الإجارة واسترداد العين المأجورة ".

المسألة : ٤٩ (١٣-٥)

تعديل بنود عقد بيع المرابحة عما هو متفق عليه في الوعد .

المبدأ العام:

يجوز للبنك والعميل الواعد بالشراء عند إبرام عقد بيع المرابحة الاتفاق على تعديل بنود العقد عما هو متفق عليه في الوعد سواء بالنسبة للأجل أو الربح أو غيرهما.

التوضيحات :

عند إبرام عقد بيع المرابحة، يجوز اتفاق البنك والعميل على تعديل بنود العقد عما هو متفق عليه في الوعد، لأن ما تم الاتفاق عليه في الوعد ليس إلا تقدير يعبر عن رغبة الطرفين في كيفية إبرام المعاملة لاحقا بعد امتلاك البنك للمبيع، فالوعد ليس عقدا ولا يترتب عليه بيع ولا شراء، إنما هو إطار ينظم التعامل المستقبلي بين الطرفين . فيجوز تعديل أحد بنوده بل ويجوز اتفاق الطرفين على إجراء العقد بطريق المساومة بصرف النظر عما تضمنه الوعد السابق من إبرام عملية مرابحة وفقا للبنود المحددة .

ويشترط أن يتم هذا التعديل باتفاق الطرفين، فليس لأحدهما أن ينفرد بالتعديل دون الآخر سواء كان الوعد المبرم ملزما أم غير ملزم . ففي حالة عدم الإلزام يحق لأحد الطرفين العدول عن المواعدة ورفض تنفيذ العقد بالكامل إذا لم يرض بالتعديل المقترح من الطرف الآخر . أما في

حالة لزوم الوعد، فإن الواعد لا يكون ملتزما إلا بما تم الاتفاق عليه بين الطرفين، فإذا ما عدل الطرف الآخر أحد بنود الوعد عند تنفيذ العقد يكون من حق هذا الواعد التخلي عن المعاملة دون تحمل أي مسؤولية لأنه لا يعقل إلزامه بما لم يلتزم به .

وقد أقرت ندوة البركة التاسعة هذه المسألة حيث نصت الفتوى أنه " لا مانع من اتفاق المصرف والآمر بالشراء على تعديل شروط المواعدة عند إبرام عقد المرابحة، بالنسبة للأجل أو الربح أو غيرهما . وليس لاحدهما أن ينفرد بتعديل شروط المواعدة ولو كان له الخيار في العدول عن المواعدة .وعليه لا يعتبر تمديد الأجل مع زيادة الربح من قبيل الجدولة الممنوعة شرعا " .

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٨ :

الفتوى : إن تحديد هامش الربح في المرابحات أما أن يتم في (إطار التعاقد) المنظم للتعامل المستقبلي مع العميل ، أو في (صفقة المرابحة) التي تتم في ظل الإطار :

- ففي حالة تحديد هامش الربح في إطار التعاقد بأنه نسبة (كذا) وذلك لمدة (كذا) فان هذا التحديد ما هو إلا تقدير افتراضي يعبر عن رغبة البنك والعميل ، وتحقيقه لا يتم إلا من خلال الصفقات ، ولا مانع شرعا من تغيير هذا الهامش الربحي بالنسبة للمستقبل لفترة جديدة، بل حتى للفترة القائمة إذا كان البنك قد احتفظ لنفسه بحق التغيير بمجرد إبلاغ العميل .
- أما في حالة إجراء صفقة مرابحة تنفيذا للإطار ، فلا مجال شرعا لتغيير ربحها زيادة او نقصا مع الربط بزيادة اجلها او نقصه، لكن يمكن إجراء حسم للنسبة دون ربط بالزمن ، كما يصح مد الأجل دون زيادة النسبة، على أن الأصل تنفيذ الصفقة المبرمة كما هي حسب الاتفاق .

وفي حال تغيير هامش المرابحة لا يشترط تصفية المرابحة السابقة واستيفاء مبالغها ثم إعادة فتح التسهيل بالهامش الجديد ، إذ يمكن الدخول في مديونية جديدة مع بقاء مديونية الصفقة السابقة، أو استحقاق قبضها لكن تترك لدى المدين كأمانة ثم يتحول قبضها لصالح الصفقة الجديدة .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ١٥ :

السؤال :يرجى بيان مدى شرعية زيادة الثمن مقابل التأجيل في السداد وذلك في حالة وصول البضاعة وقبل إعداد عقد المرابحة وتسليم المستندات والبضاعة للعميل ؟

الجواب : لا يجوز زيادة الثمن في هذه الحالة مقابل زيادة الأجل وعلى العميل أن يلتزم بما ورد بوعد الشراء نظرا لان المصرف يتبع مبدأ أن الوعد بالشراء ملزم .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٢٨ :

السؤال : هل يجوز تغيير سعر البيع وتغيير أجل التسديد لبضاعة تواعدنا على بيعها لأحد العملاء بأسلوب المرابحة باعتماد مستندي وذلك قبل شحن تلك البضاعة وتقديم المستندات إلى البنك المراسل في الخارج ؟

الجواب : إذا لم يوقع عقد البيع بين الطرفين ووافقا على إلغاء الوعد السابق بالشراء واتفقا على أن يقوم بوعد جديد بشروط جديدة يتفقان عليها فلا مانع من ذلك والمسلمون عند شروطهم .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٠٠ :

السؤال : في بعض الأحيان يتم فتح اعتمادات استيراد بناء على وعد من العملاء بشراء البضائع موضوعها بطريق المرابحة وفي بعض الأحيان تصل البضائع قبل وصول مستندات الشحن المتعلقة بها وقبل معرفتنا بتكلفة البضائع بالدينار الكويتي في الوقت الذي يرغب فيه عملاؤنا في شراء البضائع واستلامها فهل يجوز في تلك الحالة تعديل طريقة البيع من نظام المرابحة إلى نظام البيع بالمساومة ؟

وتجدون طيه مشروع عقد بيع بضائع بطريق الممارسة .. يرجى التكرم بالاطلاع على شروطه واعتمادها مع صورة الخطاب المرسل للواعد بالشراء .

الجواب : بما أن ما تم بين العميل وبين بيت التمويل الكويتي لا يزيد عن انه (رغبة ووعد) فلذا يمكن في أي فترة قبل توقيع العقد تعديل الرغبة المشتركة إلى صورة أخرى من التعاقد باتفاق الطرفين وفي هذه المسألة يجوز باتفاق الطرفين أن يتم إجراء العقد بطريق المساومة (الممارسة) دون اعتبار لرأس المال في تقدير الثمن وبصرف النظر عما تضمنه التواعد السابق في انه مرابحة .

ملاحظة : تمت الموافقة على الصيغة المقترحة للرغبة والوعد مع طلب تعديل بالفقرة المخصصة (وحتى لا تتحمل البضائع رسوم أرضية فلا مانع لدينا من بيع البضاعة موضوع تلك المستندات لكم بطريق المساومة (الممارسة) بعد الاتفاق على ثمن البيع . وتمت الموافقة على الصيغة المقترحة لعقد البيع .

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٩/٩) :

لا مانع من اتفاق المصرف والآمر بالشراء على تعديل شروط المواعدة عند إبرام عقد المرابحة، بالنسبة للأجل أو الربح أو غيرهما .

وليس لأحدهما أن ينفرد بتعديل شروط المواعدة ولو كان له الخيار في العدول عن المواعدة .وعليه لا يعتبر تمديد الأجل مع زيادة الربح من قبيل الجدولة الممنوعة شرعا .

البنك الإسلامي الأردني ج١ فتوى ٩ :

السؤال : أرجو التكرم ببيان الرأي الشرعي في النموذج المرفق " ملحق لعقد بيع للآمر بالشراء" وخاصة فيما يتعلق بالمسألة التالية .

هل يجوز شرعا للبنك أن يطبق النموذج المرفق، الذي يتضمن منح البنك منفردا الحق في تطبيق أي تعديل يدخل على شروط التعامل القائمة (نسب المرابحة، العمولات، فرق العملة ، أجور البريد... الخ)، وذلك دون الرجوع إلى العميل (الطرف الآخر في العقد المذكور)، والاكتفاء فقط بإبلاغ العميل بذلك .

التعديل المقترح

١- البند رقم : ( )

" مدة هذا العقد .... تجدد بموافقة الفريق الأول. "

٢- البند رقم : ( )

" يحق للفريق الأول تعديل جميع شروط التعامل المطبقة لديه (نسب المرابحة، العمولات، فرق العملة، أجور البريد ... الخ)، وذلك دون الرجوع إلى الفريق الثاني و/أو الفريق الثالث، ويكتفي فقط بإشعار الفريق الثاني و/أو الفريق الثالث بأي تعديل يدخل على تلك الشروط ..

الجواب :حول الاستيضاح عما اتخذه مجلس الإدارة من تعديلات على شروط التعامل في عقد المرابحة، مما يشمل نسب المرابحة والعمولات..الخ اعتبارا من ١٩٨١/٠١/٠١م . وطلب بيان الرأي الشرعي في ذلك حسب النموذج المرفق :

فان ذلك يتعلق بالربح على المعاملة والفقهاء مجمعون على ضرورة تعيين رأس المال وتعيين الربح حين العقد، وان يستوي في ذلك علم البائع والمشتري، حسما للنزاع، كما يظهر من المغني لابن قدامه جـ ٤ ص ١٠٢ ورد المحتار جـ ٥ ص ١٣٢ – ١٣٥، وغيرهما من معتبرات الفقه، وعليه فان كان المقصود تغيير تلك النسب في العقود التي تعقد في المستقبل ويوافق الآمر بالشراء عليها، فلا مانع من ذلك، وأما إذا كان المقصود تعديل العقود التي تمت سابقا وتغيير ما تم بالتراضي بإرادة البنك فقط فهذا لا يجوز شرعا لأنه يفقد العقد عنصر التراضي وهو شرط في صحته . لذلك، فإني لا أوافق على البند الثاني من النموذج المرسل. .

المسألة : ٥٠ (١٣-٦)

تسليم البضاعة للواعد بالشراء قبل التعاقد لعدم وصول المستندات .

المبدأ العام :

يجوز للبنك تسليم البضاعة للواعد بالشراء قبل إبرام التعاقد معه في حالة وصول البضاعة قبل وصول المستندات، ويكون قبضه لها من قبيل القبض على سوم الشراء .

التوضيحات :

في بعض الأحيان ترد البضاعة المستوردة التي تم التواعد على بيعها مرابحة قبل وصول مستندات الشحن الخاصة بها، فيتعذر على البنك إبرام عقد بيع المرابحة لعدم معرفة تكلفة البضاعة ومصاريفها الأخرى .

وفي مثل هذه الحالات أقرت بعض الفتاوى المعاصرة تسليم الواعد بالشراء البضاعة إلى حين وصول المستندات، وورد في فتوى بيت التمويل الكويتي أن قبض الواعد للبضاعة هو من قبيل القبض على سوم الشراء، وحكمه أنها إذا هلكت عنده يضمنها بالأقل من قيمتها ومن الثمن، وأما إذا تسبب بإتلافها فإنه يضمن قيمتها بالغة ما بلغت . وعلى هذا الأساس فإنه عند وصول المستندات يتم إبرام عقد البيع ويكتفى بالقبض السابق عن التسليم .

هذا وقد أشارت فتوى بنك قطر الإسلامي أنه في حالة عدم وصول المستندات يجوز إصدار إذن إفراج باسم العميل بعد إتمام عقد البيع، وبالتالي ليس هناك أي معارضة إذا تمت هذه الشروط .

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٢٧ :

السؤال : سؤال حول الإجراءات التي يتبعها المصرف في حالة وصول البضاعة قبل وصول المستندات ؟

الجواب : أقرت الهيئة الإجراءات المتبعة حاليا في مثل هذه الحالات وهي تسليم العميل البضاعة لحين وصول المستندات وتحسب القيمة في عقد المرابحة بسعر الصرف الخاص بالعملات في تاريخ خصم المراسل علينا بالقيمة.

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٧٠ :

السؤال : يقوم المصرف بإصدار كفالات شحن وأذون إفراج (الإفراج عن بضائع اعتمادات عمليات المرابحات) بصيغة تفيد بأن العميل فتح الاعتماد لديه ، مع العمل بأن الاعتماد مفتوح باسم المصرف . ولقد برر المصرف ذلك بأنه حتى يتمكن العميل من استلام البضاعة بنفسه . فهل في ذلك أي معارضة مع الضوابط الشرعية الخاصة بعمليات البيع بالمرابحة ؟

الجواب : لا يجوز أن يكون العميل هو الذي يفتح الاعتماد في بيع المرابحة وإنما المصرف هو الذي يفتح الاعتماد لنفسه ، والبضاعة يجب أن تأتي باسم المصرف ويقوم المصرف بتظهير الأوراق بعد عقد البيع • وفي حالة عدم وصول الأوراق يجوز إصدار إذن الإفراج باسم العميل بعد إتمام عقد البيع وبالتالي فليس هناك أي معارضة إذا تمت هذه الشروط .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٥٥ :

السؤال : في بعض الأحيان ترد البضاعة قبل وصول مستندات الشحن الخاصة بها وذلك عن اعتماد مرابحة .. وفي هذه الحالة قد يرغب الآمر بالشراء في التخليص على البضاعة قبل وصول المستندات ويتعذر علينا في هذه الحالة إبرام عقد بيع لعدم معرفة تكلفة البضاعة ومصاريفها الأخرى . فهل يجوز تسليم البضاعة للعميل بموجب تقديم خطاب ضمان منا لشركة الملاحة على سبيل الأمانة ولحسابنا، وذلك لحين وصول المستندات ومعرفة التكاليف ومن ثم إبرام عقد بيع مع الآمر بالشراء ؟

الجواب : يجوز تسليم البضاعة التي تم التواعد على بيعها مرابحة إذا وصلت البضاعة قبل وصول المستندات ويكون قبض الواعد للبضاعة من (قبيل القبض على سوم الشراء) وهو قبض يتم بعد تحديد الثمن وقبل الاتفاق النهائي على البيع، وحكمه أنها إذا هلكت عنده يضمنها بالأقل من قيمتها ومن الثمن .. بمعنى أن تقدر قيمتها وتقارن بالثمن . فأيهما أقل فيكون هو مبلغ الضمان .. ثم إذا جاءت المستندات ابرم عقد البيع واكتفى بذلك القبض السابق عن التسليم . أما إذا تسبب بإتلافها فانه يضمن قيمتها بالغة ما بلغت . .

المسألة : ٥١ (١٣-٧)

ظهور المبيع معيبا أو معدوما عند التعاقد .

المبدأ العام:

لا يجوز إلزام العميل بإبرام عقد بيع المرابحة إذا ظهر أن محل العقد أي المبيع معيبا، ويكون له حق خيار العيب .

التوضيحات :

في حالة عدم وصول البضاعة للبنك أو وصولها مزورة أو ظهر بها نقص أو تلف أو عيب من العيوب، فإن محل العقد يصبح معدوما أو معيبا حيث تكون البضاعة غير منتفع بها الانتفاع المقصود، لذلك فانه لا يجوز للبنك إلزام العميل بإبرام عقد بيع المرابحة حسب وعده السابق .

ومن المعلوم أنه يجب على البنك أن يتحمل مخاطر هلاك السلعة بصفته البائع قبل تسليم المبيع للمشترى مطابقا للمواصفات المطلوبة، وله أن يرجع على البائع الأصلي أو شركة التأمين .

وفي مثل هذه الحالات التي يوجد فيها عيب من العيوب، فإن العميل الواعد بالشراء يكون مخيرا : إن شاء يبرم العقد ويرجع على البنك بما يقابل العيب الموجود، وإن شاء يرفض المعاملة كلها فلا يقبل التعاقد، ولا يعتبر حينئذ مخلا بوعده كما أنه لا يتحمل أية مسؤولية تجاه ذلك .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٤١ :

السؤال : إذا قام بيت التمويل الكويتي بشراء بضاعة من تاجر ثم ظهر نقص أو تلف أو عيب فيها، فهل يجوز لبيت التمويل أن يخصم من البائع بقدر ما ظهر فيها من نقص أو تلف ؟

الجواب : إن المشتري في هذه الحالة مخير بين أن يسلك أحد أمرين :

إما أن يفسخ العقد ويرجع الحال إلى ما كان عليه الطرفان البائع والمشترى قبل العقد، ويرد كل طرف للطرف الآخر ما أخذ منه .

وإما أن يشتري بيت التمويل هذه البضاعة من البائع بموجب عقد جديد يتم تحديده والاتفاق عليه وفقا لوضع البضاعة الحالي الموجودة عليه في حال ظهور التلف أو النقص بها، ويكون هذا الأمر بمثابة عقد بيع جديد وافق عليه الطرفان البائع والمشتري واقروه بحيث يصبح العقد الأول لاغيا وغير معتبر باتفاق الطرفين. .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٤٢ :

تقدم عميل برغبة لشراء بضاعة ما. وعندما قام بيت التمويل الكويتي بشراء البضاعة عن طريق فتح اعتماد مرابحة، تبين أن هناك تلف في البضاعة وأن شركة التأمين ستقوم بالتعويض ما هو التصرف في حالة كون هناك (تلف جزئي - تلف كلي -فقدان جزئي - فقدان كلي) ؟

الجواب : إذا ثبت أن في البضاعة نقصا (فقدان جزئي - أو كلي) فإن للعميل أن يرجع على بيت التمويل الكويتي بما يقابل هذا النقص ولبيت التمويل أن يرجع على المصدر أو شركة التأمين أيهما يختار ز

أما إذا كان هنالك تلف جزئي أو كلي فأن كان هذا التلف يجعل البضاعة غير منتفع بها الانتفاع المقصود فتكون بحكم المفقودة وأما إذا كان يمكن الانتفاع بها مع النقصان فانه يعتبر عيبا يجعل للعميل خيار العيب فلئن شاء العميل يرجع بما يقابل هذا العيب (التلف) أو برد الصفقة كاملة أو يقبلها كاملة .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٣١ :

نرجو بيان الوجه الشرعي في العملية التالية : استورد المصرف كمية من البضاعة بموجب مرابحة مع أحد العملاء .. وعند وصول البضاعة إلى مرفأ الدوحة أرسلنا أحد الموظفين بمرافقة الواعد بالشراء لمعاينة البضاعة وتسليمها له .. ولكن العميل رفض فتح الحاويات والصناديق لأنه يريد الاحتفاظ بها في الصناديق حتى يأتي وقت حاجته لها .. بالإضافة إلى انه لا يوجد مكان لوضع البضاعة عند فتح الصناديق .

وحيث إن مثل هذا التصرف من قبل المشتري يترك المصرف تحت طائلة المسئولية إلى وقت لا نعلمه وقد يطول كثيرا . فهل يجوز لنا أن نقبل إقرارا يوقعه العميل للمصرف يخلي بموجبه المصرف من مسئولية العيب الخفي .

علما بأن المصرف على استعداد لان يكون مسئولا عن العيب الخفي لو تم معاينة البضاعة عند استلام وتسلم الصناديق ؟

الجواب : العيب الخفي قد لا يظهر إلا بعد فترة قد تمتد قليلا وقد يلحق البضاعة ما يعتبر عيبا بسبب التخزين لذا يجب تسليم البضاعة وتخلي مسئولة المصرف من العيب الخفي ويتفق على تحديد مدة بعدها تخلي مسئولية المصرف من أي عيب قد يظهر وقد اتفق أن تكون هذه المدة خلال ٣ أيام من استلام البضاعة .

المسألة : ٥٢ (١٣-٨)

اشتراط تخلي مسؤولية البنك من العيب الخفي .

المبدأ العام :

يجوز تحديد مدة في عقد المرابحة تخلي بعدها مسؤولية البنك من العيب الخفي .

التوضيحات :

إذا ظهر المبيع معيبا بعد تسلم المشتري له، فإنه يحق للمشتري رده باتفاق الفقهاء، وهو يسمى الرد بالعيب أو خيار العيب . ويثبت هذا الخيار للمشتري بالشرع دون الحاجة إلى اشتراطه في العقد .

ونظرا لكون العيب الخفي قد لا يظهر إلا بعد فترة قد تمتد قليلا، وقد يلحق السلعة ما يعتبر عيبا بسبب التخزين أو غيره، لذا أجازت بعض الهيئات الشرعية أن يتفق الطرفان في عقد المرابحة على تخلي مسؤولية البنك (بصفته البائع) من العيب الخفي وأن العميل المشتري يتنازل عن حقه في الخيار ويكون هو المسؤول الوحيد عن أي عيوب قد تظهر في السلعة .

وقد نصت فتوى مصرف قطر الإسلامي على جواز تحديد مدة بعدها تنتهي مسؤولية البنك من أي عيب، وحددت هذه المدة بثلاثة أيام من استلام العميل البضاعة .

ويمكن تطبيق هذا في الحالات التي لا يرغب فيها العميل المشتري فحص السلعة خاصة إذا كانت مغلقة في حاويات وصناديق، وهو يريد إبقاؤها كذلك إلى حين حاجته إليها .

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٣١ :

السؤال : نرجو بيان الوجه الشرعي في العملية التالية : استورد المصرف كمية من البضاعة بموجب مرابحة مع أحد العملاء .. وعند وصول البضاعة إلى مرفأ الدوحة أرسلنا أحد الموظفين بمرافقة الواعد بالشراء لمعاينة البضاعة وتسليمها له .. ولكن العميل رفض فتح الحاويات والصناديق لأنه يريد الاحتفاظ بها في الصناديق حتى يأتي وقت حاجته لها .. بالإضافة إلى انه لا يوجد مكان لوضع البضاعة عند فتح الصناديق .

وحيث أن مثل هذا التصرف من قبل المشتري يترك المصرف تحت طائلة المسئولية الى وقت لا نعلمه وقد يطول كثيرا . فهل يجوز لنا أن نقبل إقرارا يوقعه العميل للمصرف يخلي بموجبه المصرف من مسئولية العيب الخفي . علما بأن المصرف على استعداد لان يكون مسئولا عن العيب الخفي لو تم معاينة البضاعة عند استلام وتسلم الصناديق ؟

الجواب : العيب الخفي قد لا يظهر إلا بعد فترة قد تمتد قليلا وقد يلحق البضاعة ما يعتبر عيبا بسبب التخزين لذا يجب تسليم البضاعة وتخلي مسئولة المصرف من العيب الخفي ويتفق على تحديد مدة بعدها تخلي مسئولية المصرف من أي عيب قد يظهر وقد اتفق أن تكون هذه المدة خلال ٣ أيام من استلام البضاعة .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٣٠ :

السؤال : بالنسبة لبيوع المرابحة يتم فتح الاعتماد المستندي لاستيراد البضاعة لحساب بيت التمويل الكويتي .. وقد يطلب بيت التمويل أن تفحص البضاعة من قبل طرف ثالث محايد وذلك قبل شحنها ويتقاضى الفاحص عمولة مقابل فحص البضاعة .

وفي بعض الأحيان يرفض الواعد بالشراء أن يقوم مثل هذا الفاحص بهذا العمل مدعيا أن الشاحن للبضاعة موثوق به ويحرر تعهدا وإقرارا على نفسه يضمن فيه المصدر للبضاعة من حيث جودة البضاعة ومواصفاتها .

والسؤال .. ما هو الحكم الشرعي بالنسبة لقبول هذا الضمان والتعهد من الواعد بالشراء .

الجواب : البضاعة قبل العقد تكون في ملك بيت التمويل الكويتي وهو حر في التصرف إن شاء أمر بفحص البضاعة وأن لم يرغب فان له كامل الحرية في ذلك وتعتبر تعليمات الواعد وتنازله هو من قبيل الوعد وليس هناك عقد حتى الآن ولكن يمكن للواعد عند توقيع عقد البيع أن يحرر تعهدا على نفسه بعدم فحص البضاعة وهو المسؤول الوحيد عن أي عيوب قد تظهر في البضاعة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

٣-١	تعاقد البنك مع العميل

المسألة : ٥٣ (١٣-٩)

توكيل البنك البائع لإبرام عقد بيع المرابحة مع العميل .

المبدأ العام:

لا مانع شرعا من قيام البنك بتوكيل البائع الأصلي للمبيع لإجراء بيع المرابحة وتوقيع العقد نيابة عنه مع العميل وإن كان الأولى اجتناب ذلك ليكون للبنك دور بارز أساسي في هذه المعاملة .

التوضيحات :

تيسيرا لإجراءات بيع المرابحة، أجازت بعض هيئات الرقابة الشرعية (مثل البنك الإسلامي الأردني) أن تقوم البنوك الإسلامية بتفويض الجهة الأصلية البائعة للسلعة بإبرام التعاقد مع الواعد بالشراء نيابة عنها . وعليه يتوجه الواعد بالشراء مباشرة للبائع الأصلي الذي يقوم ببيعه البضاعة وإضافة نسبة الربح المحدد، كما يشهد على تحرير الكمبيالات المقسطة لأمر البنك الإسلامي واستلام الدفعة الأولى إن وجدت...، ويتم تطبيق هذا الأسلوب خصوصا في بيع السيارات والأجهزة الكهربائية وغيرها .

وقد ظهرت بعض الفتاوى المتأخرة تدعوا لاجتناب عملية التوكيل في المرابحات لما فيها من اعتبارات خاصة تختلف بها عن البيع المطلق، حيث يجب أن يكون للبنك في المرابحة دور بارز أساسي سواء في مرحلة شراء السلعة لنفسه أو تسليمها أو بيعها للواعد بالشراء، وهذا ما ذهبت إليه الفتوى الصادرة عن الحلقة الفقهية الرابعة لمجموعة دله البركة .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

البنك الإسلام الأردن، ج١ فتوى ٥ :

السؤال : أرجو أن تتكرموا ببيان الرأي الفقهي في المسألة الموضحة أدناه وذلك في ضوء ما دعت إليه الحاجة في نطاق عمليات المرابحة التي يمارسها البنك حسب أحكام قانونه الخاص رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨:

وهي جواز التوكيل في إجراء عملية بيع المرابحة لنفس البائع . وبيان السؤال :

- إن الأصل في بيوع المرابحة للآمر بالشراء أن يكون هناك طلب مباشر من الشخص الراغب في شراء السلعة وأن يقوم الوسيط بالشراء ثم البيع للآمر .
- وقد وجدت إدارة البنك أن التطبيق الحرفي لهذا الشكل المحدد في التعاقد يستلزم حضور الراغب في الشراء إلى البنك في كل مرة يرغب فيها بشراء السلعة المعينة ثم انتقال موظف البنك المسؤول إلى مخازن التاجر لإتمام عمليات التبايع والاتفاق المتبادل على إجراء المرابحة عن طريق إبرام البيع الأول بين البنك وتاجر الجملة ثم إبرام البيع الثاني مع الآمر بالشراء .

وقد وجدت إدارة البنك أن الدخول في هذا التطبيق الشكلي لعملية المرابحة أمر ليس عمليا لما يحتاجه ذلك من وقت وعدم استعداد التجار للانتظار . لذلك فإن الإدارة ترى إمكان حل هذا الإشكال عن طريق إعطاء وكالة مفوضة لتاجر الجملة الذي يتم معه الاتفاق المعين للمرابحة وذلك على أساس توكيله بإبرام العقود التي تتم عن طريقه حيث يقوم ببيع البضاعة وإضافة نسبة الربح المحدد وهو يشهد على تحرير الكمبيالات المقسطة لأمر البنك الإسلامي وقد يكفلها إذا كان هناك ترتيب لأخذ كفالته الشخصية حتى لا يقدم على بيع البضاعة لمن لا يوثق بهم. .

الجواب : أولا : ذكر شيخ الإسلام ابن تيمية في فتاواه، أن الأصل في العادات الإباحة وان البيع والهبة والإجارة وغيرها مما يحتاج إليها الناس - هي من العادات - وانه لا يحرم من المعاملات إلا ما دل الشارع على تحريمه.

ثانيا : من القواعد المقررة فقها، أن من ملك شيئا ملك تفويض غيره به شرعا، كما هو واضح من كتب الحديث وكتب الفقه .

لذلك كله، وبما أن مجلس إدارة البنك الإسلامي مفوض في إدارة هذا البنك ويملك حق التصرف به على الوجه المبين في قانونه الخاص، ووفقا للحكم الشرعي وكما تقتضيه المصلحة الراجحة، فالذي يظهر لي : أ أنه لا مانع شرعا من توكيل إدارة البنك من أن تجري عملية المرابحة لنفس البائع. .

المسألة : ٥٤ (١٣-١٠)

توكيل البنك العميل الواعد بالشراء لعقد البيع مع نفسه .

المبدأ العام :

يجوز في الأصل توكيل شخص بشراء بضاعة ثم بيعها لنفسه مرابحة بربح محدد ومتفق عليه، ولكن يمتنع هذا في عمليات المرابحة لكي لا تؤول المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي ليس للبنك فيها دور حقيقي وأساسي .

التوضيحات :

هذه الصورة مبنية على أساس إعطاء البنك للعميل توكيلا لشراء بضاعة نيابة عنه ثم يبيعها لنفسه مرابحة بربح محدد ومتفق عليه مسبقا، ويكثر استخدام هذه الصيغة في حالة صغار العملاء وتجار التجزئة الذين يحتاجون إلى شراء مواد متفرقة ومتكررة مما يصعب معه الرجوع للبنك لإجراء كل عملية بعقد منفصل .

ويستند جواز هذه الصورة على جواز تولي الوكيل طرفي العقد، فتكون له صفتان : صفة الوكيل عن الشركة بالبيع لنفسه، وصفة الأصيل عن نفسه للشراء بثمن محدد . وهذا ما ذهبت إليه العديد من هيئات الفتوى والرقابة الشرعية، ولكنها اشترطت أن يكون سعر البيع محددا مسبقا من قبل البنك، وذهبت فتوى بنك قطر الإسلامي إلى اشتراط كون الوكيل غير ملزم بالشراء في مثل هذه الحالة .

غير أن بعض الفقهاء الآخرين ذهب إلى أن هذا الجواز في التوكيل ينطبق على البيع المطلق بوجه عام ويجب ألا يتناول حالة توكيل البنك لعميلة الواعد بالشراء في بيع المرابحة لأن لبيع المرابحة اعتبارات خاصة يختلف بها عن البيع المطلق مما يستوجب فيها أن يكون للبنك دور بارز وأساسي لكي لا تؤول المعاملة إلى مجرد تمويل ربوي .

المراجع :

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، (١/١٥) :

السؤال : هل يجوز توكيل جهة ما لشراء سلعة معينة بثمن معين لحساب المشتري وتوكيل تلك الجهة ببيعها سواء لنفسها أو للغير، علما بأن مثل هذه الجهة تكون متخصصة في التعامل بهذا النوع من السلع ؟

الفتوى : التوكيل بشراء سلعة معينة بثمن معين على أساس قيام الوكيل ببيعها بعد الشراء جائز مطلقا إذا كان البيع جاريا مع الغير، وأما إذا كان الوكيل يبيع لنفسه فإن البيع يجوز إذا كان الثمن محددا من الموكل .

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، (٦/٧) :

السؤال : ما رأي الفقه في ما يعرف بالمرابحة المدورة ضمن سقف واحد، بأن يعطى العميل توكيلا بأن يشتري لحساب البنك ويبيع لنفسه بربح محدد متفق عليه في حدود سقف متفق عليه ؟

الفتوى : الصورة المعروضة للمرابحة تحت هذا الوصف هي حالة خاصة غالبا لصغار العملاء وتجار التجزئة الذين يحتاجون إلى شراء مواد متفرقة ومتكررة مما يصعب معه الرجوع للبنك لإجراء كل عملية بعقد منفصل .

ومستند جواز هذه المرابحة بالصورة المعروضة هو جواز توكيل البنك للعميل بالشراء بالوكالة عن البنك على أساس أن يبيع لنفسه ما اشتراه بربح محدد ومتفق عليه مسبقا وذلك في حدود السقف المتفق عليه (هذا رأي الأغلبية)

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، (٩/٧) :

في ضوء التوصية الصادرة عن مجمع الفقه الإسلامي بجدة (قرار رقم ٨٠/٧/ د ٨ التوصية الخامسة) ونصها :

" التقليل ما امكن من استخدام أسلوب المرابحة للآمر بالشراء وقصرها على التطبيقات التي تقع تحت رقابة المصرف ويؤمن فيها وقوع المخالفة للقواعد الشرعية التي تحكمها والتوسع في مختلف الصيغ الاستثمارية الأخرى من المضاربة والمشاركات والتأجير مع الاهتمام بالمتابعة والتقويم الدوري وينبغي الاستفادة من مختلف الحالات المقبولة في المضاربة مما يتيح ضبط عمل المضاربة ودقة المحاسبة لنتائجها " .

وبعد اطلاع اللجنة على الفتوى الأولى لندوة البركة الأولى بجواز التوكيل لشخص بشراء سلعة معينة ثم بيعها لنفسه بالثمن المحدد من الموكل، رأت أن تلك الفتوى هي في التوكيل بوجه عام في البيع المطلق، وأنها لا تتناول حالة توكيل المصرف لعميله الآمر بالشراء في بيع المرابحة، ذلك لأن لبيع المرابحة اعتبارات خاصة تختلف بها عن البيع المطلق، حيث يجب أن يكون للمصرف فيه دور بارز أساسي في شراء السلعة لنفسه أولا وتسلمها ثم بيعها للآمر بالشراء للابتعاد عن صورة التمويل الربوي، ولكي لا تختفي صورة الضمان الذي يحل به الربح .

لذا رأت اللجنة الأخذ بالرأي القائل بعدم جواز هذا التوكيل بخصوص بيع المرابحة للآمر بالشراء .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٧٧ :

السؤال :تقدم إلينا مصرف الإسلامي يطلب مشاركتنا في تمويل عملية شراء قطن من باكستان وبيعه الى مؤسسة تصدير القطن في باكستان على أن تتم المشاركة بأسلوب المرابحة .

والعملية مبنية أساسا على أن يقوم المصرف الإسلامي بدور المضارب لمجموعة البنوك الإسلامية في شراء القطن من السوق الباكستاني وبيعه إلى شركة تصدير القطن المحدودة الباكستانية . ولكي يتمكن من تنفيذ ذلك فانه يوكل شركة تصدير القطن الباكستانية في شراء القطن لحسابه مع تعهد الشركة بشراء القطن لاحقا بعقد منفصل وبعد الشراء يبيع القطن للشركة نفسها مرابحة مؤجلة أي أن المصرف يوكل الشركة في شراء القطن لحسابه وبيعه لنفسها بناء على تعهد الشركة بالشراء لاحقا بعقد منفصل . نرجو إفادتنا بالرأي الشرعي ؟

الجواب : بخصوص استفساركم عن قيام مصرف فيصل الإسلامي بالبحرين بشراء القطن من السوق الباكستانية بتوكيل شركة تصدير القطن المحدودة بالشراء ثم بيعه إلى الشركة المذكورة بعقد منفصل مرابحة بناء على اتفاق مسبق .

أفيدكم أني لا أرى مانعا شرعيا من هذه العملية . وقد كانت لدى شبهة في مسألة جواز اتحاد القابض والمقبض باعتبار أن الشركة الباكستانية هي الوكيلة عن المصرف وهي المشترية لنفسها وستقوم بقبض المبيع لنفسها بعد قبضها المبيع للمصرف غير أني وجدت في الفقه الحنبلي جواز ذلك . فقد جاء في حاشية المقنع صفحة ٦٢ الجزء الثاني ما نصه "فائدة : الصحيح من المذهب صحة استنابة من عليه الحق للمستحق في القبض ونص احمد علي صحة قبض وكيل من نفسه لنفسه وهو المذهب" .

وبناء عليه فلا مانع في نظري من قيام مصرف قطر الإسلامي بالمشاركة في هذه العملية .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٢٠ :

السؤال : هل يجوز تعيين وسيط يكون وكيلا عن البائع والمشترى في نفس الوقت ؟ وهل يجوز أن يقوم هذا الوسيط بالشراء والبيع دون إعلام المشتري أو البائع عن الجهة التي اشترى البضاعة منها أو الجهة التي باعها إليها، وهل يشترط أن يكون السعر المتفق عليه محددا من قبل أحد الطرفين وتكون هذه التعليمات المسبقة منهما ؟

الجواب :

- أجاز بعض الفقهاء أن الشخص الواحد يمكن أن يتولى طرفي العقد، وتيسيرا على الناس لا بأس من الأخذ بهذا الرأي .
- الوكيل كالأصيل فيما فوض فيه . فان كانت الوكالة عامة فتصرفاته عن الموكل نافذة عليه . وان كانت خاصة فهو مقيد بما خصصت به الوكالة .

فإن عين الأصيل جهة ما للشراء منها أو البيع لها، أو حدد ثمنا للبيع أو الشراء أو حدد مكانا أو زمانا تقيد تصرف الوكيل في حدود هذه الوكالة، وإلا كان متصرفا لنفسه ولا ينفذ تصرفه على الموكل .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٣٤ :

السؤال : هل يجوز توكيل شخص واحد بكل من عمليتي الشراء لبيت التمويل الكويتي ثم البيع على العميل بالأجل .

الجواب : لا مانع شرعا من قيام شخص واحد بالوكالة في الشراء ثم البيع مرابحة أو غيرها .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٣٥ :

السؤال : هل يجوز أن نوكل جهة معينة بشراء بضاعة ما لصالحنا بالسوق الفورية ثم بيعها لنفسها آجلا ؟

الجواب : السؤال يتكون من شقين .. الشق الأول منه جائز، أما الشق الثاني وهو بيعها لنفسها فلا يجوز للتعارض بين أن يكون الشخص بائعا ومشتريا في الوقت نفسه في مثل هذه الحالة. ويجوز إذا كان الثمن محددا من قبل الموكل .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٣٦ :

السؤال : هل يجوز توكيل شخص بشراء بضاعة ما نيابة عن بيت التمويل الكويتي وشحنها باسم بيت التمويل ويقوم بيت التمويل بدفع قيمة البضاعة للمصدر وبعد حيازتها يقوم ببيعها لنفس هذا الشخص ؟

الجواب : يصح توكيل شخص ما بالشراء والاستلام والبيع ولكن لا يصح أن يبيع لنفسه إلا إذا تم تحديد سعر البيع مسبقا من قبل الموكل .

تعاقد البنك مع العميل ٣-١

المسألة : ٥٥ (١٣-١١)

نشوء الدين في ذمة العميل وانتقال ملكية المبيع إليه عند تمام العقد .

المبدأ العام:

تنتقل ملكية السلعة إلى العميل المشتري، كما تنتقل ملكية الثمن إلى البنك البائع عند تمام العقد، ويصبح الثمن دينا في ذمة المشتري .

التوضيحات :

تنشأ مديونية العميل بتمام العقد، فيكون مطالبا وملزما بسداد الدين في الوقت المحدد المتفق عليه نتيجة تملك للمبيع .

هذا ولا ترتبط مديونية العميل بأي شكل من الأشكال بحال السلعة المبيعة سواء لاقت رواجا في السوق فبيعت بأضعاف ثمنها، أو شهدت كسادا منع تصريفها، فالعميل ملزم بدفع الثمن عند حلول الأجل حتى لا يكون عرضة للمتابعة القضائية ورجوع البنك على الضمانات المقدمة .

٣-٢ تحديد ثمن المبيع

المسألة : ٥٦ (٢٣-١)

الأساس الشرعي في تحديد الثمن .

المبدأ العام:

يشترط بيان الثمن في بيع المرابحة، ويجوز اتفاق الطرفين على تحديده بزيادة ربح معلوم على سعر الشراء الأول للمبيع فقط، أو أن تكون الزيادة على التكلفة أي بإضافة جميع المصروفات .

التوضيحات :

يشترط معلومية الثمن الأصلي بالنسبة لمن يشتري بطريق المرابحة، وكذلك معلومية التكلفة التي تحملها المشتري الأصلي في الحصول على السعلة، ولذلك يعبر الفقهاء عن بيع المرابحة بأنه بيع السعلة بما قامت به مع زيادة ربح متفق عليه .

فالأصل في المرابحة أذن مراعاة الأمانة، فان كان اتفاق الطرفين على بيع المرابحة بالثمن الأصلي للمبيع بزيادة ربح معلوم وجب إعلام المشتري بهذا الثمن وعدم إضافة أي تكاليف أخرى . أما إذا كان الاتفاق على أن تكون الزيادة على الثمن الأصلي مضافا إليه المصاريف المتعلقة بالمبيع فللبنك أن يضيف جميع المصاريف التي تعارف التجار على إضافتها مثل مصاريف الحمل والتخزين والتركيب .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ١ :

السؤال : ما الرأي الشرعي في طريقة احتساب ثمن البيع في بيع المرابحة ؟

الجواب : إن الأصل في بيع المرابحة مراعاة الأمانة بكل ما تحمله هذه الكلمة فان كان الاشتراط على أن يزيد على السعر الأصلي فلا بد أن يعلم المشتري(العميل) بالثمن الذي اشتري به حقيقة، وان كان الاتفاق أن تكون الزيادة على السعر الأصلي والمصاريف فللبنك أن يضيف المصاريف التي تعارف التجار على إضافتها إلى الأثمان كمصاريف التخزين والحمل وغير ذلك، ولا يقول اشتريتها بكذا ولكن يقول وقفت على البنك بكذا. .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٧٨ :

السؤال : هل يجوز شرعا بيع سلعة معينة نقدا أو آجلا لشخص ما واحتساب الثمن على التكلفة الإجمالية من نقل وتحميل وتركيب ؟

الجواب : إن هذا العقد جائز شرعا لا غبار عليه على أن لا يقول إنني اشتريتها بكذا .. بل يقول قامت علي بكذا أو كلفتني كذا .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١١٨ :

الجواب : هناك قاعدة عامة في بيع المرابحة لابد من فهمها وتطبيقها وهي أن بيع المرابحة من بيوع الأمانات لذلك فان المشترى مرابحة يقول للبائع اشترى منك البضاعة وأربحك كذا وهذا الربح قد يكون على سعر الشراء على جملة التكلفة وعلى العموم فالأصل في شراء البضاعة نفسها دون خدمالها ومصروفالها ويجوز للبائع أن يطلب الربح على سعر الشراء مضافا إليها المصاريف ولكن إذا قال أبيعك البضاعة وأربحني على سعر الشراء فلا يجوز أن يضاف إلى سعر الشراء أي مصاريف أخرى .. فإذا كانت البضاعة محل المرابحة يشترط فيها التركيب وقبلنا بشرط العميل نستورد البضاعة ونركبها في المكان المحدد وفقا لطلب العميل وفي هذه الحالة يجوز إضافة جميع التكاليف إلى الثمن فيكون البيع على العميل مرابحة بسعر البضاعة مضافا إليها التكاليف ولابد من التصريح بأن تكلفتها مع التركيب كذا .

بنك فيصل الإسلامي المصري ، فتوى ١٦ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي في مدى اشتراط العلم بالأعيان التي وقع عليها بيع المرابحة ؟

الجواب : من المقرر فقها في بيع المرابحة أن يكون الثمن الأصلي للسلعة معلوما لمن يشتري بطريق المرابحة وان تكون جميع التكاليف التي تحملها المشتري الأصلي في الحصول على السلعة معلومة كذلك لمن يشتري بطريق المرابحة ولذلك يعبر الفقهاء عن بيع المرابحة بأنه بيع السلعة بما قامت به مع زيادة ربح يتفق عليه .

وبذلك نرى انه لا بد من توضيح كل ذلك بجميع أوراق بيع المرابحة المودعة بملف كل عقد من عقودها .

المسألة : ٥٧ (٢٣-٢)

تحديد المصاريف التي يمكن إضافتها إلى الثمن .

المبدأ العام:

الأصل في بيع المرابحة أن يضاف إلى سعر الشراء المصاريف المنضبطة التي جرى بها العرف وتزيد في قيمة المبيع وتتصل به مباشرة، ولا يضاف غيرها من المصاريف إلا بالاتفاق والتراضي .

التوضيحات:

الأصل في المصاريف التي تضاف إلى ثمن البضاعة هي المصاريف المنضبطة التي جرى بها العرف التجاري وكل ما يزيد في قيمة البضاعة ويتصل بها مباشرة مثل مصاريف الحمل والتخزين والتخليص الجمركي والتركيب وغيرها .

أما مرتبات موظفي البنك والكتبة والمراجعين فهي لا تضاف لأنها من تمام عملية الشراء التي يستحق بها البنك الربح الأصلي ويمكنه تغطيتها عن طريق أخذها بالاعتبار ضمن هامش ربح المعاملة .

ويجوز بالاتفاق والتراضي إضافة أي مصاريف أخرى لا تتصل بقيمة البضاعة مباشرة مثل التأمين ورسوم الأرضية وغيرها مما لا يقضى العرف بإضافتها .

المراجع :

المستشار الشرعي لمجموعة البركة، ج١ فتوى ٦٧ :

الفتوى : قد تضمن السؤال أن التأمين في جيبوتي إجباري، والجواب أن التأمين يدخل في التكلفة ولكن لا يخضع مبلغ التأمين لنسبة المرابحة (الربح) بل يضاف مقداره فقط بعد حساب الربح على الثمن (رأس المال) لأنه ليس محلا للبيع كالسلعة ، بل هو عبء مقرر عليها فيضاف برقمه الصافي دون نسبة ربح عليه .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٥١ :

السؤال : في حالة بيع بضائع بطريقة المرابحة : هل تضاف على تكلفة البضاعة جميع المصاريف التي صرفت عليها بما فيها مرتبات الموظفين الذين خدموا استيراد تلك البضاعة من كتبة ومراجعين ومخلصين بالجمارك وخلافه ؟

الجواب : تضاف إلى ثمن البضاعة المبيعة بالمرابحة المصاريف المنضبطة التي جرى بها العرف وتزيد في قيمة البضاعة وتتصل بها مباشرة . أما مرتبات الموظفين والكتبة والمراجعين فلا تضاف لأنها من تمام عملية الشراء التي بها يستحق الربح الأصلي . وأما بالنسبة للمخلصين بالجمارك فان كانوا من خارج موظفي بيت التمويل الكويتي فان ما يدفع إليهم يضاف للثمن ، وإذا كانوا من موظفي بيت التمويل الكويتي فيضاف فقط ما يدفع عادة على تخليص السيارة ذاتها ولا يضاف مرتب موظفي المخلص .

على انه يمكن تغطية المصاريف التي لا تضاف شرعا إلى الثمن عن طريق مبلغ الربح أو نسبته .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٠٤ :

السؤال : عملية مرابحة دفعت عليها رسوم أرضية بضاعة استوردت من إيطاليا ووصلت إلى ميناء الكويت ولكن المستندات تأخرت مما ترتب رسوم أرضية (رسوم تخزين في الجمارك) وسبب التأخير هو البنك الخارجي والبريد ، والواعد بالشراء يرفض تحمل ذلك فما الحل الشرعي ؟ وطرح السيد الرئيس السؤال التالي : ما هي الصلة بين المصدر وبين بيت التمويل ؟

الجواب : يتحمل بيت التمويل رسوم الأرضية التي وجبت قبل العقد بينه وبين الواعد وقبل تمكين الواعد من تسلم البضاعة حتى لو كان العلم بها متأخرا بعد العقد والتمكين وهذه الرسوم التي يدفعها بيت التمويل الكويتي لا يصح إلحاقها بالثمن في بيع المرابحة لعدم التعارف على ضمها إلى الثمن كتكاليفه .

أما ما يجب من رسوم أرضية بعد العقد والتمكين للواعد في تسلم البضاعة فيتحملها المشتري .

ويجب شرعا أن تكون الصلة التعاقدية وآثارها والتزاماتها بين بيت التمويل الكويتي وبين المصدر، لا بين المصدر والواعد وينبغي إفهام المصدر ذلك .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٢٤ :

السؤال :هل يجوز شرعا أن يبيع بيت التمويل لإحدى الشركات معدات مع التركيب ؟ .. على أن تحتسب تكاليف التركيب ضمن ثمن البيع ؟

الجواب : رأت اللجنة أن هذا العمل جائز شرعا لا غبار عليه ولكن إذا كان البيع مرابحة فلا يجوز أن يصرح في العقد بأن ذلك هو الثمن بل يقال هو ما قام على البائع أو ما كلفه .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٢٢ :

السؤال : في بعض حالات اعتمادات المرابحة يقوم المراسلون بخصم جزء من مصاريفهم بعد مدة طويلة من الزمن يكون عندها قد تم احتساب القيمة الكلية للبضاعة وتم توقيع عقد البيع النهائي مع عملاء بيت التمويل الكويتي ... فهل يجوز لنا شرعا القيام بخصم مثل هذه المصروفات من حسابات العملاء ؟

الجواب : ينبغي توضيح جميع المصروفات التي تتحملها المرابحة في عقد البيع المبرم مع العميل ليتسنى لبيت التمويل أن يخصمها بعد ذلك إن وجدت .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٢٩ :

السؤال : بالنسبة لبيوع المرابحة تسلم المستندات المحولة الى المشترى ليتمكن من استلام البضاعة وفي بعض الأحيان يستحق على البضاعة (أرضية) وهى غرامة تدفع للجمارك بسبب التأخير في استلام البضاعة، والسؤال هو : من الذي يتحمل دفع هذه الغرامات " الأرضية " المشترى أم بيت التمويل ؟

الجواب :إذا كان التقصير من قبل البائع (بيت التمويل) فهو الذي يتحمل الغرامة . أما إذا كان من قبل المشتري فهو الذي يتحملها .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٢١ :

السؤال : ما مدى جواز قيام العميل بإجراء عملية التأمين على السلعة في عمليات المرابحة ؟

الجواب : ترى الهيئة أن التأمين جائز لدى شركات التأمين الإسلامية في البلاد التي يوجد بها شركات إسلامية، على ذلك فيجوز للبنك إجراء التأمين على السلع المباعة للمتعاملين معه، على أن تضاف قيمة التأمين إلى التكاليف .

المسألة : ٥٨ (٢٣-٣)

احتساب عمولة فتح الاعتماد ضمن المصاريف .

المبدأ العام:

لا يحق للبنك مطالبة العميل بعمولة مباشرة عن الاعتماد الذي يفتحه لصالحه بصفته المشتري في بيع المرابحة، ولكن يمكنه فقط إضافة التكاليف الفعلية المتعلقة بفتح الاعتماد إلى جملة المصروفات .

التوضيحات :

اختلفت الفتاوى المعاصرة حول عمولة فتح الاعتماد المستندي الممولة بطريق المرابحة، فهل يحق للبنك احتساب هذه العمولة على نفسه وهو الفاتح للاعتماد باسمه حيث هو المالك للبضاعة المشتراة بواسطة الاعتماد، وبالتالي هل يحق له إضافة هذه العمولة ضمن المصاريف وتكلفة المبيع أم لا ؟

ترى أكثر الفتاوى أنه في حالة فتح الاعتماد لدى البنك نفسه فإنه لا يحق له مطالبة العميل بعمولة مباشرة عن فتح الاعتماد لأن الاعتماد مفتوح لصالحه بصفته المشتري للسلعة، ولكن ما تكلفه من مصاريف فعلية متعلقة بفتح الاعتماد من أجور اتصالات وقرطاسية وغيرها يمكن للبنك إضافتها إلى ثمن السلعة، وهذا ما ذهب إليه المستشار الشرعي لمجموعة البركة وكذلك فتوى بيت التمويل الكويتي إجمالا .

بينما ذهبت فتوى بنك قطر إلى الجواز لأن هذه العمولة هي نظير خدمات مصرفية ويستحقها المساهمون في البنك خلافا لأرباح العمليات التي تكون من نصيب أصحاب الودائع الاستثمارية عموما بما فيها أموال المساهمين المستثمرة، فيكون تحميل هذه العمولات على تكلفة المبيع مرابحة إجراء عادلا مقبولا .

وتجدر الإشارة إلى أنه في حالة عدم قيام جهة التمويل بالمرابحة بفتح الاعتماد لديها، وإنما تقوم بذلك من خلال بنك آخر مقابل عمولة فتح اعتماد تدفعها، فإنه يحق لهذه الجهة أن تدرج العمولة حينئذ في التكلفة بوصفها جزءا من تكاليف عملية الشراء سواء كانت هذه العمولة المدفوعة مبلغا مقطوعا أو نسبة من قيمة الاعتماد .

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٦٨ :

السؤال : وافقت هيئة الرقابة الشرعية بموجب محضر اجتماعها رقم (٢) في ١٤٠٢/١٢/١٩ الموافق ١٩٨٣/٩/٢٦م ، بأن يحصل البنك عمولة على الاعتمادات المستندية المغطاة بالكامل باعتبارها جعلا نظير الخدمات والجهد المبذول وكذلك بالنسبة للاعتمادات غير المغطاة بغطاء جزئي على أن تقاس هذه العمولة بقدر الجهد والخدمة التي يقدمها المصرف وكذلك المخاطر التي يتعرض لها المصرف عن الجزء غير المغطى .

نرجو التكرم بإفادتنا عما إذا كانت هذه الموافقة تشمل الاعتمادات المستندية الخاصة بعمليات المرابحات أم لا . لأنه في حالة إذا ما اشتملت اعتمادات المرابحات يكون المصرف قد احتسب عمولات على نفسه لأنه مالك للبضائع والسلع المشتراة بواسطة هذه الاعتمادات . فما هو الرأي الشرعي ؟.

الجواب : إن الاعتماد المستندي ربعه يذهب للمساهمين كخدمات مصرفية على حساب قسم الاستثمار الذي يذهب ربعه لأصحاب الودائع الاستثمارية بما فيها أموال المساهمين المستثمرة فيكون ذلك من تكلفة البضاعة وبالتالي فهذا الإجراء عادل من وجهة نظر هيئة الرقابة الشرعية .

بنك البركة الإسلامي، البحرين :

أكدت الهيئة أهمية عدم احتساب عمولة فتح الاعتماد بالنسبة للاعتمادات المستندية الممولة بالمرابحة، حيث لا ينبغي أن يطالب العميل بعمولة مباشرة لأن الأصل أن يكون الاعتماد مفتوحا لصالح البنك على أنه من حق البنك أن يضيف إلى ثمن السلعة جميع المصاريف المتعلقة بها في الاعتماد من أجور اتصالات (هاتف، تلكس، بريد ..) وقرطاسية ونحوها، وليس للبنك أن يأخذ العمولة التي يأخذها في الاعتماد المستندي المدفوع نقدا .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢١٤ :

السؤال : هل يجوز إضافة العمولة التي تتقاضاها إدارة الاعتمادات من الإدارة التجارية واحتسابها من ضمن المصاريف التي يتحملها العميل في عمليات المرابحة ؟

الجواب : بعد الدراسة المستفيضة تبين أنه لا يجوز إضافة العمولة التي تتقاضاها إدارة الاعتمادات من الإدارة التجارية ، بل لا يجوز للإدارة التجارية إضافة العمولة الأساسية كذلك لان هذه العمولة حطها بيت التمويل، فلا تعتبر مصاريف إضافية على ثمن السلعة في صفقات المرابحة .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المسألة : ٥٩ (٢٣-٤)

كيفية تحميل الثمن المصاريف المستجدة بعد توقيع العقد .

المبدأ العام:

يجوز الاتفاق في العقد على حق البنك في المطالبة بالمصاريف المستجدة المنضبطة فقط دون إضافة ربح عليها إذا لم يتيسر معرفتها قبل إبرام العقد .

التوضيحات :

ينبغي توضيح جميع المصروفات التي تتحملها المرابحة في عقد البيع المبرم مع العميل ليتسنى إضافتها إلى الثمن واحتساب الربح على إجمالي التكلفة .

أما إذا جدت مصاريف أخرى لم يتمكن البنك من تحديدها ومعرفتها قبل التعاقد مع العميل وقام بدفعها بعد ابرام عقد البيع، وكانت هذه المصاريف منضبطة تعرف بالرجوع إلى جهة محايدة ولا دخل فيها لأحد الطرفين، ومثال ذلك مصاريف بعض المراسلين وأحيانا مصاريف الشحن بالنسبة للبضائع المستوردة بطريقة (FOB) وغيرها . ففي هذه الحالة أجازت فتوى بيت التمويل الكويتي أن يطالب البنك بقيمة هذه المصاريف المستجدة فقط دون إضافة ربح عليها بشرط الإشارة في العقد إلى تحميله هذه المصاريف المستجدة . ويستند هذا الجواز على أساس أن الجهالة هنا هي من قبيل الجهالة التي تؤول إلى المعلومية .

وقد درجت بعض عقود بيع المرابحة بموافقة الهيئة الشرعية (قطر الإسلامي) إلى النص على تعهد المشتري بتسليم البضاعة بمجرد تفريغها عند الوصول، وأنه يكون مسؤولا عن تأخر التسليم وما يترتب عليه من أضرار . وبمقتضى ذلك يمكن تحميل المشتري بعض أنواع المصاريف المستجدة بعد التعاقد مثل أجور أرضية وتخزين السلعة التي يتأخر العميل في استخراجها من الميناء وذلك دفعا للضرر الذي قد يحدث للبنك .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٢٨ :

السؤال : بالنسبة للبضائع المستوردة والمتعلقة ببيوع المرابحة FOB و S & F هل من الضروري ان يقوم بيت التمويل بدفع مصاريف الشحن التي تدفع بعد ورود البضاعة وبعد إبرام عقد البيع ؟

الجواب : بالنسبة لبيع المرابحة أما أن يكون الاتفاق على سعر الشراء فلا يجوز إضافة مصاريف مطلقا وإما أن يكون على الثمن مضافا إليه التكلفة المبينة في العقد فحينئذ يضاف إليها نسبة الربح المتفق عليه، أما بعد الاتفاق إذا جدت مصاريف فتؤخذ هذه المصاريف فقط دون إضافة ربح وذلك بعد الإشارة في العقد إلى تحميله المصاريف المستجدة .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٣٢ :

السؤال : تعلمون فضيلتكم أن عمليات المرابحة التي تتضمن فتح اعتماد مستندي يتم تسويتها بعد وصول البضاعة إلى ميناء الدوحة حيث تقتضي من العميل أن يتقدم لاستلام تلك البضاعة . وحيث إن المصرف لا يملك الآن أية مخازن فقد جرت العادة أن يتم الاستلام من الميناء وكما تعلمون فان سلطات الموانئ تحسب عادة أجور أرضية وتخزين على البضاعة التي يتأخر استخراجها من الميناء . مثل هذا الأمر يتسبب لنا بالضرر في بعض الأحيان دون أن يكون لنا أي سلطة على وقف الضرر، خصوصا إذا تأخر العميل في تصفية مرابحته واستلام البضاعة . ولذا نقترح أن يضاف لعقد المرابحة نصا على أن أجور التخزين والأرضية من مسئولية المشتري وذلك حثا له على استلام البضاعة حال وصولها ومنعا لأي ضرر محتمل على المصرف ؟

الجواب : ترى الهيئة انه في البند الرابع والخامس والسابع من عقد المرابحة ما يكفي لمنع مثل هذا الضرر، فلا حاجة للإضافة المقترحة حيث ينص البند الرابع على أن مكان التسليم هو ميناء الوصول وينص الخامس على تعهد المشتري بتسليم البضاعة بمجرد تفريغها عند الوصول ويكون مسئولا عن تأخير التسليم وما يترتب عليه من أضرار .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

تحديد ثمن المبيع	٣-٢

المسألة : ٦٠ (٢٣-٥)

ضرورة بيان الأجل للعميل إذا اشترى البنك المبيع بالأجل .

المبدأ العام:

يجوز شراء البنك المبيع الذي سيقوم ببيعه مرابحة بالتأجيل أو التقسيط، وفي هذه الحالة يشترط بيان ذلك للعميل الواعد بالشراء .

التوضيحات :

يجوز للبنك شراء سلعة بالآجل أو التقسيط، ولكن لا يحق له بيعها بالمرابحة إلا بعد بيان الأجل للعميل الواعد بالشراء لأن الثمن قد يزاد لمكان الأجل، فوجب التحرز عن ذلك . وفي حالة عدم البيان يكون البيع صحيحا عند جمهور الفقهاء والمشترى بالخيار بين الإمساك أو الرد

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٤٠ :

السؤال : إذا رغب أحد عملاء المصرف في شراء مواد بناء جاهزة عن طريق فتح اعتماد مستندي فهل يجوز شرعا أن يوقع هذا العميل (الآمر بالشراء) وكذلك الاستشاري الموكل من قبل المصرف على استلام البضاعة وهي بحالة جيدة وذلك قبل قيام المصرف بدفع قيمة البضاعة للبائع ؟

الجواب : الرأي أنه يجوز تأخير دفع ثمن البضاعة إلى البائع الأول إلى ما بعد استلام المشتري النهائي للبضاعة والتوقيع باستلامها بحالة جيدة على أن يكون عقد البيع الأول قد تم .

المسألة : ٦١ (٢٣-٦)

كيفية التصرف في الخصم الممنوح للبنك على ثمن المبيع .

المبدأ العام :

إذا حصل البنك على أي خصم سابق أو لاحق على ثمن شراء المبيع، فهذا الخصم يكون من حق العميل المشتري بالمرابحة، وله وحده الاستفادة به .

التوضيحات :

في بيوع المرابحة يعتبر ثمن الشراء الأول للمبيع هو الأساس، فأي خصم يلتحق بأصل الثمن هذا يجب إخطار العميل المشترى به للاستفادة منه، ويعدل ثمن بيع المرابحة على أساس هذا السعر المخفض لأن المرابحة هي من بيوع الأمانات ويجب مراعات ذلك .

وقد صدرت عن الهيئة الشرعية الموحدة للبركة فتوى تنص على أن العميل : " يستفيد من الخصم الذي يحصل عليه البنك من المورد لأن هذا البيع بيع أمانة بما تكلفه البنك، فإذا خصم من هذه التكلفة شيء فإن البيع يتم علي أساس التكلفة الفعلية ويعاد النظر في نسبة الربح بقدر الخصم الذي لحق التكلفة " .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة (١٩/٥) ...(هـ.ش.م ٤/٩٦)

يستفيد العميل من الخصم الذي يحصل عليه البنك من المورد لأن هذا البيع بيع أمانة بما تكلفه البنك، فإذا خصم من هذه التكلفة شيء فإن البيع يتم على أساس التكلفة الفعلية ويعاد النظر في نسبة الربح بقدر الخصم الذي لحق التكلفة .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٧٦ :

السؤال : هل يستفيد العميل المشتري سيارة من الخصم المعطى لبيت التمويل بعد تمام صفقة المرابحة معه ؟

الجواب : بما أن البيع تم بطريق المرابحة (كما أفاد المسؤول عن تلك العملية) فإن التكلفة هي الأساس فالحط (النقص) منها يلتحق بأصل الثمن ويكون السعر المخفض هو الأساس فيستفيد العميل منه ويكون من حقه .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٠٢ :

السؤال : هل يجوز لبيت التمويل أن يشترى بضاعة بالسعر السائد في السوق والقابل للخصم ثم بعد التملك يبيع تلك البضاعة لطرف آخر بالنقد أو بالأجل .. مرابحة أو مساومة وهل يستحق الطرف الثالث نسبة الخصم اذا حصل ؟

الجواب : يجوز لبيت التمويل أن يشترى هذه البضاعة بسعر السوق القابل للخصم ... ثم يجوز له بعد تملكها أن يبيعها نقدا أو بالأجل .. مرابحة أو مساومة بسعر معين .. فإذا حصل بيت التمويل على خصم فان الطرف الثالث يستحقه إذا كان شراؤه مرابحة سواء كان نقدا أو بالأجل ولا يستحقه إذا كان شراؤه بالمساومة .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٠٥ :

السؤال : تقدم لنا عميل وطلب منا شراء بضاعة معينة وصفها وعينها لنا فتم الشراء من مالك البضاعة لحسابنا ثم بيعت البضاعة ذاتها للعميل مرابحة وعند دفع ثمن شراء البضاعة حصلنا على خصم معين فهل يكون هذا الخصم حقا لنا أم أنه من حق العميل الذي قمنا ببيع البضاعة إليه .

الجواب: إذا تم البيع بصيغة المرابحة فان أي خصم سابق أو لاحق على ثمن الشراء يكون من حق العميل .. لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانات والمشترى منك أربحك على سعر شرائك فإذا حصلت على خصم من البائع على سعر شرائك فان هذا الخصم من حق المشترى منك مرابحة .

أما إذا تم البيع للعميل على أساس سعر معين بالمساومة سواء نقدا أو بالأجل و لم يكن البيع مرابحة فان الخصم الذي تحصل عليه من البائع يكون من حقك لأنه لا توجد علاقة بين سعر شرائك للبضاعة وسعر بيعك لها إذ ربما يكون أزيد أو أقل والمشتري منك لا دخل له بسعر شرائك .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ١٨٠ :

السؤال : يقوم نشاط الصفقات التجارية في إدارة المرابحة المحلية بالقطاع التجاري بخدمة موزعي الأجهزة الكهربائية حيث يتم توفير الأجهزة الكهربائية لهؤلاء الموزعين بالجملة عن طريق خدمة المرابحة، فنقوم بشراء الأجهزة من الوكيل ومن ثم نبيعها إلى الموزع .

وقد جرى العرف أن يمنح الوكيل مكافأة للموزع في نهاية السنة على قدر مشترياته (مسحوباته من الوكيل) .

هل هناك حرج شرعي في إعطاء الوكيل هذه المكافأة للموزع في حين إننا نحن الذين قمنا بالشراء أصلا من الوكيل ؟ وهل يجوز شرعا أن نطالب الوكيل بهذه المكافأة لصالحنا ويكون الخيار لنا في منحها للموزع أو الاحتفاظ بها لصالحنا ؟

الجواب : إذا كان معروفا بالتعامل مع الوكلاء انهم يصرفون مكافأة حسب المشتريات في آخر العام أو كان مشروطا بالعقد فانه يخصم من اصل المبلغ طبقا لأحكام المرابحة أما إذا كان غير معتاد وغير مشروط وأعطيت المكافأة فجأة فهذا يعتبر لا صلة له بالعقد .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢١٥ :

السؤال : هل بالإمكان مقاسمة بنوكنا المراسلة فيما تحصل عليه من عمولة من المصدرين في بلدهم بسبب فتح اعتماداتنا المستندية عليهم وهي ما تسمى بعمولة مداولة مستندات الشحن، وهل يعتبر المبلغ المحصل من حق بيت التمويل أم يجب أن يرد إلى حساب عميل بيت التمويل سواء للاعتماد النقدي أو المرابحة .

الجواب : يجب إعلام العميل بأنك سوف تحصل على عمولات من البنك الخارجي فتكون العمولات لك، اما اذا لم تعلن عنها فهي للعميل . أما اعتماد المرابحة إذا كان معلوما بأنه يعطي فيحسم من اصل المبلغ طبقا لأحكام المرابحة .

المسألة : ٦٢ (٢٣-٧)

كيفية تحديد الثمن في حالة شراء البنك السلعة بعملة أجنبية .

المبدأ العام :

عند شراء البنك السلعة بعملة أجنبية مدفوعة بالكامل، يجوز له بيعها مرابحة بأي عملة شاء لأن تكلفتها صارت معلومة . أما إذا كان ثمنها بالعملة الأجنبية مؤجلا إلى تاريخ أبعد من تاريخ عقد المرابحة، فلا مانع من بيعها بنفس العملة، ويحتاج الأمر إلى معالجة فروق العملة المحتملة في حالة الرغبة ببيعها بعملة مغايرة .

التوضيحات :

عند شراء البنك السلعة بعملة أجنبية، يمكنه بيعها مرابحة بالعملة المحلية في حالة دفعه ثمن السلعة قبل عقد المرابحة لأن التكلفة التي تحملها البنك تكون حينئذ معلومة ومحددة على أساس سعر الصرف يوم الدفع الفعلي للثمن إلى البائع . وهذا متعذر في حالة كون ثمن المبيع مؤجل لأجل أبعد من تاريخ عقد بيع المرابحة .

وقد بحثت ندوة البركة التاسعة هذه المسألة وصدر عنها الفتوى التالية : " الاعتماد المستندي الذي يفتحه المصرف لصالحه في عمليات المرابحة للآمر بالشراء إذا كان دفع قيمته مؤجلا على المصرف وكان بعملة مختلفة عن العملة المحددة لعقد المرابحة فإنه يمتنع شرعا إجراء العملية على أساس المرابحة، لعدم إمكان تحديد تكلفة السلعة بالعملة المحدودة في المواعدة . والبديل المشروع لذلك أحد أمرين :

أ- أما إجراء عملية المرابحة بالعملة المحددة في الاعتماد . ويمكن عند قيام العميل بالسداد اتفاقه مع المصرف على الوفاء بعملة أخرى بصرف حاضر بسعر يوم الأداء .

ب- أو إجراء عملية البيع على أساس المساومة، وتقدير المصرف الثمن بما يراه محققا لمصلحته والاتفاق مع العميل على إبرام عقد البيع به. ثم إذا دفع المصرف قيمة الاعتماد وظهر الإجحاف به أو بالعميل بعد معرفة التكلفة فلا مانع من اتفاق الطرفين - في حينه - دون تواطؤ مسبق على زيادة ثمن البيع أو الحط منه، تعديلا للثمن المحدد في العقد السابق.

وقد عرض الفنيون هذه المسألة على المستشار الشرعي للبركة الذي بحث معالجتها على أساس مبدأ تحميل المصاريف المستجدة كما في مسألة سابقة، حيث قد اقترح إضافة نص في عقد البيع ينص على :

" اتفق الطرفان على إعادة النظر في الثمن الحالي لبيع المرابحة، وذلك في ضوء ما يحدث من فروق العملة عند قيام البنك بدفع ثمن الشراء المؤجل للبائع بموجب الاعتماد المفتوح . وفي حالة الاتفاق والتراضي على ذلك يقوم المشتري بتحرير كمبيالة بالمبلغ الإضافي إذا كان الفرق لصالح البنك، أو يقوم البنك بخصم الثمن بمقدار الفرق إذا كان الفرق لصالح المشتري " .

هذا وتجدر الإشارة أنه يجوز للبنك بيع السلعة مرابحة في كل الأحوال إذا كان ذلك بنفس العملة الأجنبية سواء كان البنك قد سدد ثمنها للبائع أم كانت في ذمته مؤجلة عند إبرام عقد المرابحة لأن التكلفة تكون حينئذ معلومة . ويجوز للمشترى سداد الثمن بتلك العملة الأجنبية أو بأي عملة أخرى تقدر على أساس سعر الصرف يوم السداد .

المراجع :

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي (٦/٩) :

الاعتماد المستندي الذي يفتحه المصرف لصالحه في عمليات المرابحة للآمر بالشراء إذا كان دفع قيمته مؤجلا على المصرف وكان بعملة مختلفة عن العملة المحددة لعقد المرابحة فإنه يمتنع شرعا إجراء العملية على أساس المرابحة، لعدم إمكان تحديد تكلفة السلعة بالعملة المحدودة في المواعدة .

والبديل المشروع لذلك أحد أمرين :

أ- أما إجراء عملية المرابحة بالعملة المحددة في الاعتماد . ويمكن عند قيام العميل بالسداد اتفاقه مع المصرف على الوفاء بعملة أخرى بصرف حاضر بسعر يوم الأداء .

ب- أو إجراء عملية البيع على أساس المساومة، وتقدير المصرف الثمن بما يراه محققا لمصلحته والاتفاق مع العميل على إبرام عقد البيع به. ثم إذا دفع المصرف قيمة الاعتماد وظهر الإجحاف به أو بالعميل بعد معرفة التكلفة فلا مانع من اتفاق الطرفين – في حينه – دون تواطؤ مسبق على زيادة ثمن البيع أو الحط منه، تعديلا للثمن المحدد في العقد السابق .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٥٨ :

السؤال : في حالة تقييد عملية المرابحة العالمية بالدينار الكويتي فان إدارة الاستثمار تطلب كتبا للموافقة والعلم من الوكيل والمشتري بأن العملية ستقيد بالدينار بالقيمة يوم الشراء من المصدر وفي بعض الحالات التي تكون دفاتر المشتري كلها على عملة خلاف الدينار (إسترليني على سبيل المثال) فان المشترى يطلب أن تدون فواتير البيع بعملته (الإسترليني) ومقابلة بالدينار الكويتي فهل في ذلك بأس ؟

الجواب : لا مانع من الناحية الشرعية في أن تجرى عملية المرابحة بالدولار ويحول الدولار إلى الدينار بالسعر المصرفي للدولار (وغيره) يوم الشراء من المصدر .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٦٠ :

السؤال : اشتريت دولارات بعدة أسعار في ذلك اليوم مثلا بسعر ٣٠٠ و ٢٩٠ و ٢٩٥ فبأي من هذه الأسعار أتعامل مع العميل ؟

الجواب: يجب تقويم سعر العملة في بيع المرابحة في يوم شرائك البضاعة لان ذمتك شغلت بالثمن في تلك اللحظة ولو تأخر الدفع الفعلي لما بعده .. أما بالنسبة لكيفية معرفة السعر في ذلك اليوم فهو السعر الذي تبيع به البنوك المحلية لعملاء الاعتمادات ولا عبرة بسعر التكلفة لشرائك العملة لنفسك إن اختلف عن السعر السائد .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٧٢ :

السؤال : هل يعتبر سعر الصرف يوم شراء السلعة التي يتم عليها عقد المرابحة أو سعر الصرف يوم بيعها للعميل ؟

الجواب : ينبغي أن تتم صفقات المرابحة بالعملة التي يتم بها شراء السلعة التي يكون عليها عقد المرابحة .. وحين أداء الثمن يمكن أداؤه بنفس العملة، أو بالدينار الذي يحصل عليه المشتري بعقد صرف حين سداد الثمن الواجب في ذمته بتلك العملة .

البنك الإسلامي الأردني، ج١ فتوى ٣٤ :

السؤال :يطلب بعض العملاء من البنك شراء بضائع مرابحة يتم استيرادها بموجب اعتمادات مستندية من الخارج على أن يدفع البنك ثمنها بموجب سحوبات زمنية ، ويتم دفع هذه السحوبات (ثمن البضاعة) من قبل البنك بالعملات الأجنبية (بالدولار أو بالإسترليني مثلا) . وذلك بعد مضي الفترة الزمنية المتفق عليها مع البائع (ثلاثة أشهر أو ستة أشهر مثلا) من ورود المستندات للبنك . يرجى التكرم ببيان الرأي الشرعي حول جواز بيع البضاعة مرابحة للآمر بالشراء والتي يتفق البنك مع البائع على دفع ثمنها مؤجلا، بالدولار أو الإسترليني، وقد علم الراغب في الشراء بذلك، وأن البنك يريد أن يتفق مع الآمر بالشراء على تحديد الثمن، لقيمة العملة الأجنبية (قيمة المستندات) بتاريخ وصول المستندات للبنك، وزيادة الربح المتفق عليه .

الجواب : حول بيان الرأي الشرعي في بيع البضاعة مرابحة للآمر بالشراء، والتي يتفق البنك مع البائع (الشركة المصدرة) على دفع ثمنها – البضاعة – مؤجلا بالدولار أو الإسترليني مثلا، حسب قيمته حين انتهاء الأجل المتفق عليه، وان البنك يريد أن يتفق مع الآمر بالشراء على تحديد الثمن، حسب قيمة العملة الأجنبية بتاريخ وصول المستند الخ . فان بيع المرابحة يشترط في صحته أن يعلم البائع والمشتري حين العقد براس المال، الثمن، والربح، وأن يعلم كل منهما بالكلفة المترتبة على ذلك إن وجدت .

وبما أن الحالة المسؤول عنها لا يعلم البائع (البنك) ولا المشترى (الآمر بالشراء) حين عقد بيع المرابحة ، الثمن الحقيقي تحديدا، كما لا يعلم كل منهما مقدار المرابحة تحديدا أيضا ، ولا مقدار الكلفة التي تصيب البضاعة ، وهذا كله فيه جهالة تفسد العقد، ويجعله عرضه للخلاف والنزاع – بسبب صعود قيمة العملة الأجنبية أو هبوطها ، ولذلك فان العقد على ذلك الوجه ، الوارد في كتاب السؤال غير صحيح شرعا، ولا يغير من ذلك الوضع علم الآمر بالشراء بأن الثمن مؤجل لأنه غير محدد. .

٣-٣ تحديد هامش الربح

المسألة : ٦٣ (٣٣-١)

معلومية مقدار الربح في العقد .

المبدأ العام :

يشترط في صحة المرابحة أن يكون الربح معلوما في العقد، فلا يجوز الاتفاق على تأخير تحديده مثلا إلى يوم التسليم أو جعله نسبة من أرباح المشتري .

التوضيحات :

الثمن في عقد المرابحة يتكون من عنصرين أحدهما الثمن الأصلي الذي قامت به السلعة، والثاني هو الربح الذي هو مقصود المعاملة . ويشترط معلومية هذين العنصرين عند عقد بيع المرابحة .

فلا يجوز إذن في عقد المرابحة الاقتصار على ذكر الثمن إجمالا بحيث يكون الربح متضمنا فيه مع الثمن الأصلي، بل لا بد من ذكره منفصلا والإشارة إليه صراحة في عقد المرابحة . ويحدد هذا الربح في العقد بالاتفاق والتراضي بين الطرفين ولا يجوز تأخير تحديده إلى يوم تسليم المبيع أو جعله نسبة من أرباح المشتري لما في ذلك جهالة مؤدية للنزاع بسبب إبهام الثمن لإبهام نسبة الربح .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٠٣ :

السؤال : هل يجوز لبيت التمويل أن يبيع بيع مرابحة بنسبة ربح يتفق عليها يوم التسليم ؟

الجواب : لا يجوز للجهالة المؤدية للنزاع بسبب إبهام الثمن لإبهام نسبة الربح .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١٢٣ :

السؤال : في حالة بيع بيت التمويل الكويتي معدات لشركة صناعية مرابحة هل يجوز أن يتقاضى بيت التمويل بالإضافة إلى ثمن البيع نسبة معينة من أرباح الشركة السنوية علما أن بيت التمويل ليس شريكا بهذه الشركة ؟

الجواب : رأت اللجنة أن السؤال في شقه الأول وهو بيع المعدات مرابحة للشركة الصناعية جائز شرعا لا غبار عليه. أما الشق الثاني من السؤال وهو تقاضى بيت التمويل نسبة من أرباح الشركة فهذا غير جائز شرعا لان المعدات أصبحت ملكا خالصا للشركة والربح لها وليس لبيت التمويل اى صلة بهذه الشركة .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢١٦ :

من الواجب معرفة تكلفة البضاعة قبل الدخول في المرابحة ، كما أن المرابحة يجوز فيها المساومة في الربح ولابد عند التعاقد من معلومية التكلفة ومعلومية مقدار الربح بالمبلغ أو بالنسبة .

المسألة : ٦٤ (٣٣-٢)

ربط هامش الربح بالزمن .

المبدأ العام:

يشترط تحديد هامش الربح بشكل نهائي غير قابل للتعديل سواء بمبلغ محدد أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء، ولا يجوز تحديده بنسبة مئوية مربوطة بالزمن .

التوضيحات :

يشترط تحديدها هامش الربح بصفة قاطعة عند إبرام العقد، ويجوز تحديده سواء بمبلغ محدد أو بنسبة مئوية معلومة من ثمن الشراء .

ولا مانع من قيام البنك بالأخذ بالاعتبار عوامل مختلفة في تحديده مثل طول الأجل وقصره وغيرها من العوامل ولكن لا بد أن يكون تحديده نهائي عند التعاقد بشكل غير قابل للتعديل، ذلك أن الجهالة في الربح تفضي إلى الجهالة في الثمن مما يؤدي إلى المنازعة الممنوعة، وقد نص جميع الفقهاء على أنه يشترط في المرابحة أن يكون الربح معلوما .

ومثال الطرق الممنوعة في تحديد الربح : النص في في العقد على احتساب نسبة مئوية محددة مربوطة بالزمن كعشرة بالمائة سنويا مثلا، وكذلك اعتبار التناسب الطردى للأرباح مع أجل السداد مثل تحديد نسبة ٥% إذا كان السداد على شهرين و٧% إذا كان السداد على أربعة أشهر وهكذا ...

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٧ :

الفتوى : يجب أن يحذف بيان نسبة الربح المربوطة بالزمن (١١% في السنة) من إشعار القبول جوابا عن إشعار الإيجاب الذي يرد من العميل لتنفيذ المواعدة ، ولا مانع من بقاء الإشارة إلى اشتمال الكمبيالة على الربح المتفق عليه وبيين مقداره دون ربط بفترة زمنية ، لأن الربح في المرابحة وغيرها جزء من الثمن مدمج معه ولا يفصل بصورة مقسطة على الزمن (ولو كان الأجل ملحوظا في زيادة الثمن) وذلك لان إشعار القبول يمثل شطر العقد، وبانضمامه لإشعار تنفيذ الوكالة وإيجاب الشراء يكتمل العقد ، ويمنع في العقد ربط الربح بالزمن . أما في (إطار التعاقد) المنظم للتعامل المستقبلي مع العميل فلا مانع من مثل هذه الإشارة، لأنه لا يزيد عن كونه مواعدة وبيانا للشروط المزمع مراعاتها .. وهو ليس عقدا ولا يترتب عليه بيع ولا شراء إلا بعد تبادل الإرادتين بالإشعارين أو غيرهما على صفقة محددة .

المسألة : ٦٥ (٣٣-٣)

العوامل المعتبرة في تحديد هامش الربح .

المبدأ العام :

يتم تحديد هامش الربح في العقد بالاتفاق والتراضي بين الطرفين دون أثر للاعتبارات الباطنة التي تراعى في تحديده .

التوضيحات :

إن عملية حساب الربح وتقديره هي أمر خارج عن التصرف العقدي، فمن حق البائع أن يزيد في الربح أو ينقص حسب العوامل المختلفة التي يقررها، والعبرة بما يحصل الاتفاق عليه في ارتباط الإيجاب والقبول .

أما إذا نص في العقد على اعتماد سعر الفائدة أو ربط الأجل مستقلا بالمقابل، فذلك كله ممنوع شرعا، ويجب أن يقع التحديد في العقد خاليا من ذلك، ولكن لا بأس أن تكون عوامل التحديد وعناصره ملحوظا ومعتبرا فيها بعض المؤشرات مشروعة كانت أو غير مشروعة، وإن كان الأولى أن يعتمد البنك مؤشرات ومعايير ذات طبيعة مشروعية لأن ذلك يحقق التكامل في سلامة التعامل .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

ومن هنا يجوز للبنك تحديد هامش ربح المرابحة بما يراه محققا للمصلحة ويرضى به العميل، لأن العبرة بالتراضي الحاصل على مقدار الربح دون نظر مباشر إلى عناصر تحديده الخاصة بكل طرف، وعليه يجوز للبنك مطالبة ربح أعلى في مرابحات لاحقة لنفس العميل لأسباب يراها وجيهة مثل تأخره في سداد أقساط المرابحة السابقة أو ظهور عوامل جديدة متغيرة أو لأي عوامل أخرى .

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة

أولا : الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية ترك الناس أحرارا في بيعهم وشرائهم في ممتلكاتهم وأموالهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية الغراء وضوابطها عملا بمطلق قول الله تعالى (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) .

ثانيا : ليس هناك تحديد لنسبة معينة للربح يتقيد بها التجار في معاملاتهم، بل ذلك متروك لظروف التجارة عامة وظروف التاجر والسلع مع مراعاة ما تقتضي به الآداب الشرعية من الرفق والقناعة والسماحة والتيسير .

ثالثا : تضافرت نصوص الشريعة الإسلامية على وجوب سلامة التعامل من أسباب الحرام وملابساته كالغش، والخديعة، والتدليس، الاستغفال وتزييف حقيقة الربح، والاحتكار الذي يعود بالضرر على العامة والخاصة .

رابعا : لا يتدخل ولي الأمر بالتسعير إلا حيث يجد خللا واضحا في السوق والأسعار ناشئا من عوامل مصطنعة فإن لولي الأمر حينئذ التدخل بالوسائل العادلة الممكنة التي تقضي على تلك العوامل وأسباب الخلل والغلاء والغبن الفاحش .

المسألة : ٦٦ (٣٣-٤)

اختلاف هامش الربح من مرابحة إلى أخرى .

المبدأ العام :

ليس للربح حد معين ولكن الأولى ألا يكون ثابتا لكل عمليات المرابحة، وإنما يجعل متغيرا بحسب الحالات ووفقا لسياسة استثمارية معتمدة من قبل البنك .

التوضيحات :

بالرغم من كون هامش الربح يتحدد بالاتفاق والتراضي بين الطرفين، وليس له حد معين يتقيد به التجار في معاملاتهم، فإنه على البنك ألا يحدد الربح بنسب ثابتة على مختلف أنواع السلع والعمليات مسترشدا في ذلك بسعر الفائدة الربوي السائد في السوق حتى لا يفرغ عملية المرابحة من مضمونها الاقتصادي والشرعي وتصبح كأنها عملية إقراض الثمن للمشترى مرابحة .

والأولى أن يعتمد البنك سياسة استثمارية يحدد بموجبها هامش ربح متغير لمختلف عمليات المرابحة، فقد دعت كثير من الفتاوى المعاصرة البنوك لعدم تحديد ربح جميع عمليات المرابحة بهامش ربح موحد ولا سيما إذا كان هذا الهامش لا يختلف عن سعر الفائدة السائد، واقترحت اعتبار عوامل أخرى متعددة مثل ظروف التجارة العامة وظروف التاجر وظروف السلعة وتقدير المخاطر المختلفة وغيرها من العوامل المشروعة .

وبطبيعة الحال كلما قل الربح كان ذلك تطبيقا للآداب الإسلامية التي تأمر بالسماحة في البيع والاستيفاء وحسن المعاملة .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١١١ :

السؤال : هناك بعض العملاء كثيرا ما يتأخرون في سداد أقساط المرابحة وقد يكون سعر المرابحة لعميل ما ٩% ونظرا لتأخره المتكرر في السداد نريد أن نزيد سعر المرابحة في الصفقات القادمة .. فهل يجوز لنا ذلك ؟ .. مع العلم بأن زيادة سعر المرابحة لم تكن لو أنه التزم بالسداد في الوقت المحدد .

الجواب : لا مانع من الناحية الشرعية أن يطلب ربح أزيد عند عقد مرابحة جديدة على من سبقت المرابحة معه وتأخر في السداد ... دون تفصيل مقدار الزيادة ودون اتفاق ملفوظ أو ملحوظ على مثل هذا الإجراء لأن العبرة بالتراضي الحاصل على مقدار الربح الجديد (دون نظر إلى عناصر تحديده الخاصة بكل عاقد .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٦٧ :

السؤال : هل يجوز لنا أن نبيع سلعة ما مرابحة الى العملاء المحولة رواتبهم لدينا بسعر خاص يختلف عن سعر البيع إلى العملاء العاديين ؟

الجواب : يجوز شرعا بيع سلعة ما مرابحة إلى العملاء المحولة رواتبهم لدى بيت التمويل الكويتي بسعر خاص يختلف عن سعر البيع إلى العملاء العاديين ترغيبا لهم ولغيرهم بالتعامل مع بيت التمويل وصدهم عن المعاملات غير المشروعة ، على أن تراعى الأمانة في عرض الأسعار الأصلية وما يتصل بها من تكاليف بكل دقة .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٥٩ :

السؤال : ما الحكم الشرعي بالربح الفاحش؟ وهل هناك تحديد للربح أو أن الشرع حدد الربح بمقدار معين ؟

الجواب : ليس للربح حد معين ولكن كلما قل الربح كان ذلك تطبيقا للآداب الإسلامية التي تأمر بالسماحة في البيع والاستيفاء وحسن المعاملة .

البنك الإسلامي الأردني، ج١ فتوى ٥ :

الجواب بعد الاطلاع على المراجع الشرعية المعتبرة، ودراسة ما يتعلق بموضوع الاستيضاح تبين لي :

١- يشترط في صحة المرابحة أن يكون الربح معلوما للبائع والمشتري.

٢- لا يشترط في بيع المرابحة قبض الثمن حالا، وإذا لم يتم القبض حالا، يخضع لحكم البيع نسيئة.

٣- ذكر الفقهاء انه إذا قال البائع للمشترى بعتك هذه الساعة بعشرة حالا، وبخمسة عشر مؤجلا على أن يكون الخيار للمشتري فانه يصح البيع .

٤ - لاحظ الفقهاء أن الربح يكون معتبرا برأس المال وفى بيع النسيئة يكون الثمن مقابل المبيع والأجل .

لذلك كله، وبما أن مجلس إدارة البنك الإسلامي مفوض في إدارة هذا البنك ويملك حق التصرف به على الوجه المبين في قانونه الخاص، وفقا للحكم الشرعي، وكما تقتضيه المصلحة الراجحة، فالذي يظهر لي أنه لا مانع شرعا من تطبيق مقياس التناسب الطردي في الأرباح، تبعا لطول فترة التسديد اللازمة للآمر بالشراء، حسب نوع البضاعة وإمكان بيعها أو تسديد قيمتها على ان يعلم المشتري مقدار الربح المطلوب منه .

تحديد هامش الربح ٣-٣

المسألة : ٦٧ (٣٣-٥)

تعديل هامش الربح في العقد عما هو متفق عليه في الوعد .

المبدأ العام:

لا مانع من تراضي الطرفين عند إبرام عقد المرابحة على تعديل هامش الربح المتفق عليه في المواعدة .

التوضيحات :

لا مانع من اتفاق المصرف والآمر بالشراء على تعديل شروط المواعدة عند إبرام عقد المرابحة، بالنسبة للآجال أو الربح أو غيرهما . وليس لأحدهما أن ينفرد بتعديل شروط المواعدة ولو كان له الخيار في العدول عن المواعدة (راجع المسألة ١٣-٥) .

وعليه لا يعتبر تمديد الأجل مع زيادة الربح عند إبرام المرابحة بصورة مغايرة لشروط المواعدة من قبيل الجدولة الممنوعة شرعا .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٠٢ :

السؤال : تقدم إلينا عميل برغبة ووعد بالشراء لبضاعة ومن ضمن شروط هذه الرغبة أن نقوم بدفع مبلغ مقدما حال فتح الاعتماد وقبل تسلم البضاعة من المصدر . هل يجوز لنا زيادة الربح في مثل هذه الحالة بما يغطي فترة بين دفع المبلغ للمصدر والمتعاقد مع الراغب في الشراء ؟

الجواب : تحديد الربح في العقد يتم بالاتفاق بين البائع والمشتري بما يتراضيان عليه ولا اثر للاعتبارات الباطنة التي روعيت في التحديد ومن حق البائع أن يزيد في الربح سواء كان مبلغا مقطوعا أو نسبة مئوية دون ربط الأجل. وهنا ينظر إن كان قد حصل التواعد على مقدار الربح ثم ترتب على شروط فتح الاعتماد تعجيل مبلغ إلى المصدر فلا اثر لهذا على المرابحة لان رأس المال لم يزد عما هو . أما إن كان التواعد لم يحصل وإنما هي مساومة فيمكن للطرفين تعديل نسبة الربح التي تتضمنها الرغبة والوعد بالشراء .

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي (٩/٩) :

لا مانع من اتفاق المصرف والآمر بالشراء على تعديل شروط المواعدة عند إبرام عقد المرابحة، بالنسبة للأجل أو الربح أو غيرهما .

وليس لأحدهما أن ينفرد بتعديل شروط المواعدة ولو كان له الخيار في العدول عن المواعدة .وعليه لا يعتبر تمديد الأجل مع زيادة الربح من قبيل الجدولة الممنوعة شرعا .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٨ :

الفتوى : إن تحديد هامش الربح في المرابحات إما أن يتم في (إطار التعاقد) المنظم للتعامل المستقبلي مع العميل، أو في (صفقة المرابحة) التي تتم في ظل الإطار :

- ففي حالة تحديد هامش الربح في إطار التعاقد بأنه نسبة (كذا) وذلك لمدة (كذا) فان هذا التحديد ما هو إلا تقدير افتراضي يعبر عن رغبة البنك والعميل ، وتحقيقه لا يتم إلا من خلال الصفقات ، ولا مانع شرعا من تغيير هذا الهامش الربحي بالنسبة للمستقبل لفترة جديدة ، بل حتى للفترة القائمة إذا كان البنك قد احتفظ لنفسه بحق التغيير بمجرد إبلاغ العميل .
- أما في حالة إجراء صفقة مرابحة تنفيذا للإطار، فلا مجال شرعا لتغيير ربحها زيادة أو نقصا مع الربط بزيادة أجلها أو نقصه، لكن يمكن إجراء حسم للنسبة دون ربط بالزمن، كما يصح مد الأجل دون زيادة النسبة، على أن الأصل تنفيذ الصفقة المبرمة كما هي حسب الاتفاق .

وفي حال تغيير هامش المرابحة لا يشترط تصفية المرابحة السابقة واستيفاء مبالغها ثم إعادة فتح التسهيل بالهامش الجديد، إذ يمكن الدخول في مديونية جديدة مع بقاء مديونية الصفقة السابقة، أو استحقاق قبضها لكن تترك لدى المدين كأمانة ثم يتحول قبضها لصالح الصفقة الجديدة .

المسألة : ٦٨ (٣٣-٦)

دخول قيمة التأمين في التكلفة واحتساب ربح عليها .

المبدأ العام:

الأولى احتساب الربح على التكلفة قبل إضافة مبلغ التأمين عليها، لأن مبلغ التأمين ليس محلا للبيع كالسلعة، فالأولى ألا يخضع لنسبة الربح .

التوضيحات :

أجازت الفتاوى المعاصرة اتفاق الطرفين على إدخال قيمة التأمين ضمن تكلفة المبيع، ولكن اختلفت الآراء بخصوص جواز احتساب هامش ربح محدد على إجمالي التكلفة المتضمنة لقيمة التأمين، فأجازت ذلك الفتوى الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية لبنك قطر الإسلامي مع اعتراض أحد أعضائها على هذه الفتوى وهو الدكتور علي السالوس .

وذهب المستشار الشرعي لمجموعة دله البركة إلى أن التأمين يدخل في التكلفة ولكن لا يخضع مبلغ التأمين لنسبة المرابحة (الربح) بل يضاف مقداره فقط بعد حساب الربح على الثمن (رأس المال) لأنه ليس محلا للبيع كالسلعة، بل هو عبء مقرر عليها فيضاف برقمه الصافي دون نسبة ربح عليه .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٢٤ :

السؤال : إذا ما تم التأمين على البضاعة موضوع المرابحة هل قيمة التأمين تدخل في حساب تكلفة البضاعة قبل احتساب نسبة ربح المصرف بحيث إن الأرباح في هذه الحالة تحسب بنسبة معينة من قيمة البضاعة متضمنا قيمة التأمين ؟ أو أن أرباح المصرف تحسب بنسبة معينة على تكلفة البضاعة بدون قيمة التأمين ثم يضاف التأمين على أرباح المصرف بحيث يصبح الربح في هذه الحالة يشمل (نسبة معينة من تكلفة البضاعة + قيمة التأمين) وإعلام العميل بذلك ؟

الجواب : أجازت الهيئة الحالة الأولى باحتساب الربح على قيمة البضاعة متضمنة قيمة التأمين وقد طلب الدكتور علي السالوس تسجيل عدم موافقته على هذا الرأي وهو يؤيد الرأي الثاني في هذا الموضوع .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٦٧ :

الفتوى : قد تضمن السؤال أن التأمين في جيبوتي إجباري، والجواب أن التأمين يدخل في التكلفة ولكن لا يخضع مبلغ التأمين لنسبة المرابحة (الربح) بل يضاف مقداره فقط بعد حساب الربح على الثمن (رأس المال) لأنه ليس محلا للبيع كالسلعة، بل هو عبء مقرر عليها فيضاف برقمه الصافي دون نسبة ربح عليه .

المسألة : ٦٩ (٣-٤٣-١)

اشتراط غرامة تأخير على المشتري المماطل لصالح البنك.

المبدأ العام:

لا يجوز الاشتراط على المشتري المتأخر في السداد دفع غرامة تأخير لصالح البنك سواء حدد مبلغ التعويض عند التعاقد أو اتفق على تقديره عند وقوع الضرر ، وسواء كان المشتري معسرا أو مماطلا .

التوضيحات :

اتفق الفقهاء المعاصرون وجميع هيئات الفتوى على عدم جواز الشرط الجزائي الذي يتفق بموجبه البنك مع العميل (المدين) على دفع مبلغا معينا عن كل يوم تأخير في السداد لأن هذا من قبيل الزيادة في قيمة الدين مقابل التأخير، وهو ربا النسيئة المحرم بنص القرآن الكريم والإجماع.

وقد جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة أنه " إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط لأن ذلك ربا محرم . كما جاء في نفس القرار أنه يحرم على المدين المليء أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعا اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء " .

وفرق بعض الفقهاء بين الشرط الجزائي الممنوع شرعا (وهو الذي يتفق فيه الطرفين مسبقا عند التعاقد على مبلغ التعويض في حالة تأخير السداد) لكي لا يتخذ بذلك ذريعة بينهما إلى المراباة بسعر الفائدة، وبين ما سموه بالتعويض التأخيري الذي يشبه الشرط الجزائي من حيث فكرة التعويض نتيجة تأخير السداد ويختلف عنه من حيث اشتراطه على المدين الموسر المماطل فقط وأيضا من حيث تأجيل تحديد مبلغ التعويض إلى حين وقوع التأخير فيتحدد بحسب ما فات من منفعة .

ومن الجهات التي أقرت مبدأ التعويض : هيئة كبار العلماء بالسعودية، والبنك الإسلامي الأردني، وفتوى ندوة البركة الثالثة قبل مراجعتها في الندوات الخامسة والسادسة التالية . ويرى الشيخ الصديق الضرير أن التعويض يتحدد على أساس الربح الفعلي الذي حققه البنك في المدة التي تأخر فيها المدين على الوفاء، بينما يرى الشيخ مصطفى الزرقاء أنه يتحدد ب ما لحق من ضرر الذي تحدده المحكمة على أساس رأي أهل الخبرة في هذا الشأن .

وخلافا لذلك، ذهبت أكثر هيئات الفتوى في البنوك الإسلامية إلى عدم الأخذ بالتفرقة بين الشرط الجزائي والتعويض التأخيري، ومنعت البنك أو الدائن عموما من تملك غرامة التأخير سواء كانت محددة في بداية العقد أو مقدرة عند وقوع الضرر خشية الوقوع في الربا واستحلال الفوائد الربوية باسم التعويض أو العقوبة التأخيرية .

المراجع :

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي، (١٣/٢) :

السؤال :هل يجوز للبنك الإسلامي أن يضع شرطا جزائيا على المدين لدفع مبلغ معين من المال إذا لم يقم بتسديد دينه في الموعد المتفق عليه ؟ علما بأن البنك يخصص ما يحصل عليه من أموال نتيجة هذا الشرط لتنفق في وجوه البر والإحسان .

الفتوى : لا يجوز .[هذه الفتوى في المدين مطلقا، وتنظر في شأن المماطل الفتاوى رقم ٢/٣، و٤/٥، و٦/٨، و٦/١١] .

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي، (٣/٢) :

السؤال : هل يقبل شرعا مبدأ إلزام المدين المماطل بالتعويض على الدائن ؟

الفتوى :

أ- يجوز شرعا إلزام المدين المماطل في الأداء وهو قادر على الوفاء بتعويض الدائن عن ضرره الناشئ عن تأخر المدين في الوفاء دون عذر مشروع، لأن مثل هذا المدين ظالم، قال فيه الرسول صلى الله عليه وسلم :" مطل الغني ظلم " فيكون حاله كحالة الغصب التي قرر الفقهاء فيها تضمين الغاصب منافع الأعيان المغصوبة علاوة على رد الأصل، هذا رأي الأغلبية .

وهناك من يرى أن يكون الإلزام بهذا المال على سبيل الغرامة الجزائية استنادا لمبدأ المصالح المرسلة، على أن تصرف الحصيلة في وجوه البر المشروعة .

ب- يقدر هذا التعويض بمقدار ما فات على الدائن من ربح معتاد كان يمكن أن ينتجه مبلغ دينه لو استثمر بالطرق المشروعة خلال مدة التأخير .

وتقدر المحكمة التعويض بمعرفة أهل الخبرة تبعا لطرق الاستثمار المقبولة في الشريعة الإسلامية، وفي حالة وجود مؤسسة مالية غير ربوية في بلد الدائن (كالبنوك الإسلامية مثلا) يسترشد بمتوسط ما قد حققته فعلا تلك المؤسسات من ربح عن مثل هذا المبلغ للمستثمرين فيها خلال مدة التأخير .

ج- لا يجوز الاتفاق بين الدائن والمدين مسبقا على تقدير هذا التعويض، لكي لا يتخذ ذلك ذريعة بينهما إلى المراباة بسعر الفائدة .

ندوات البركة للاقتصاد الإسلامي، (٥/٣) :

السؤال : هل يجوز التعويض على الضرر الناتج عن التأخير في تسديد أقساط المرابحة ؟

الفتوى : استمعت اللجنة إلى الفتوى الصادرة بالأغلبية في ندوة البركة الثالثة بتركيا حول جواز التعويض، واطلعت على الأسئلة المطروحة عليها واستمعت لشرح بعض مديري البنوك، حيث رأي بعض الأعضاء تأكيد هذه الفتوى ورأى البعض الآخر إعادة النظر فيها، ثم تقرر تأجيل المسألة لمزيد من البحث في ندوة قادمة وإعداد بحوث فيها من جديد .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

وعليه فان وضع الشرط بالصيغة المذكورة أعلاه، بعد اتفاق الطرفين المتعاقدين عليها، يكون جائزا شــرعا، لأن الأصل في الشروط الصحة واللزوم ، وللحديث الشريف : المسلمون على شروطهم إلا شرطا أحل حرامــا أو حرم حلالا .

بنك الغرب الإسلامي السوداني، فتوى ١٥ :

السؤال : إذا تقدم عميل للتعاقد في عملية مرابحة تجارية مع البنك واتفق الطرفان - البنك والعميل - على أن يقــوم العميل بإنهاء العملية والسداد في وقت معين معلوم و لم يتمكن العميل من إنهاء العملية وتخلف تخلفــا واضحــا يكبد البنك خسائر .

فالسؤال :

أ - هل يمكن أن يدخل البنك مع العميل في مرابحة جديدة في نفس موضوع المرابحة الأولى تخفف من الخســارة أو يعيد البنك لموقفه الأول من الأرباح .

ب - أم يجوز أن يضع البنك شرطا انه في حالة تخلف العميل عن سداد قيمة البيع يعطى أجلا محددا لبيــع جديــد للسلعة ذاتها بسعر جديد باتفاق مسبق على الثمن ومحدد يتقاضاه البنك ؟ .

الجواب : في عملية المرابحة لا يستطيع البنك أن يتقاضى أي شيء مقابل التأجيل وفي حالة فشل العميل في الدفــع ليس له إلا أن يرجع على الضمان من ممتلكات العميل أو ضمان شخصي آخر وليس له أن يزيد بأي حال مــن الأحوال .

ويكون للبنك أن يمدد فترة السداد بشرط ألا يتقاضى أي زيادة عما اتفق عليه .

المسألة : ٧٠ (٤٣-٢)

اشتراط غرامة تأخير على المشتري المماطل يقوم البنك بصرفها في وجوه الخير .

المبدأ العام :

يجوز الاشتراط على المشتري المقتدر والمماطل بالسداد بأن يدفع غرامة تأخير على ألا يتمولها البنك بل يقوم فقط بصرفها في وجوه الخير .

التوضيحات :

يجوز اشتراط غرامة تأخير على المشتري المماطل في السداد في حالة النص على أنها تصرف في وجوه الخير العامة ولا يتمولها البنك نفسه للابتعاد عن شبهة الربا المحرم .

وهذا الشرط هو من باب التعزير بأخذ المال، وهو يهدف للضغط على المدين المماطل والحيلولة دون تساهله في دفع التزاماته تجاه البنك الإسلامي وقيامه بدفع الديون الأخرى ذات الفوائد . وينطبق هذا الحكم على المدين المماطل كما جاء في مختلف الفتاوى وليس على المدين المعسر الذي يندب أنظاره وإمهاله وإن كان من حق البنك التنفيذ على الضمانات لاستيفاء حقوقه .

وقد جاء في فتوى مجمع الفقه الإسلامي في دورته السابعة أن ضابط الإعسار الذي يوجب الأنظار هو ألا يكون للمدين مال زائد عن حوائجه الأصلية يفي بدينه نقدا أو عينا، كما جاء في فتوى بنك الغرب الإسلامي

رقم ٢٣ أن التفسير الشرعي للإعسار هو عجز المدين عن أن يفي بديونه لأنه لا يملك شيئا يزيد عن حاجته، أما من يملك على ما يزيد عن حاجته فليس معسرا .

وقد نصت ندوة البركة الثالثة أنه " يجوز شرعا إلزام المدين المماطل في الأداء وهو قادر على الوفاء بتعويض الدائن عن ضرره الناشئ عن تأخر المدين في الوفاء دون عذر مشروع ".

كما أوضحت الفتوى الثامنة من الندوة السادسة للبركة أنه " يجوز اشتراط غرامة تأخير كرادع للمماطلين القادرين على السداد على أن تنفق حصيلة هذه الغرامات على وجوه الخير " .

ومن ناحية أخرى أكدت الهيئة الشرعية الموحدة للبركة أنه " لا يجوز تقييد غرامات التأخير ضمن أرباح الفترة لأنها ليست ربحا للمصرف وإنما هي موجودات يجب تجنيبها وصرفها في وجوه الخير " .

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٥٧ :

الفتوى : لا يجوز للدائن أن يشترط على المدين المماطل غرامة تأخير لصالح الدائن لأن ذلك ذريعة إلى المرابـاة بطريقة (زدني أنظرك) ولا يحل للدائن تملك تلك الغرامة .

على أنه لا مانع من أن يشترط الدائن على المدين المماطل تسليم غرامة بنسبة محددة يقوم الدائن بصرفها في وجوه الخير ، وذلك للحيلولة دون تساهل المدين المماطل في دفع التزاماته ،وقيامه بدفع الديون الأخرى ذات الفوائد.

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٨/٦) :

السؤال :هل يجوز اشتراط غرامة تأخير على المماطلين القادرين على السداد ؟

الفتوى : يجوز اشتراط غرامة تأخير كرادع للمماطلين القادرين على السداد على أن تنفق حصيلة هذه الغرامات على وجوه الخير، وفي حالة تحقق ضرائب مباشرة على الدخل المتأتي من هذه الغرامات يحق للبنك أن يحملها بها .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٥/١٣) : اجتماع [٩٦/١]

لا يجوز تقييد غرامات التأخير ضمن أرباح الفترة لأنها ليست ربحا للمصرف، وإنما هي موجودات يجب تجنيبها وصرفها في وجوه الخير .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١٤/١٣) : اجتماع [٩٦/٤]

التعويض عن طريق الحكم على المتخلف عن السداد لا يجوز شرعا إلا إذا كان هناك التزام مسبق من العميل بدفع زيادة نصرف في وجوه الخير وفي حال المماطلة . وحينئذ تؤخذ هذه الزيادة وتصرف في وجوه الـبر دون أن تدخل في موارد البنك .

ولا ينطبق هذا على المصاريف الفعلية التي تكبدها البنك في الحصول على الديون فإنه يجوز له المطالبة بها .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٨٤ :

السؤال : حول إمكانية فرض عقوبات مالية على العميل المقتدر والمماطل بالسداد .

الجواب : إذا وقعت المماطلة من المدين فان المستحق هو الدين فقط دون أي زيادة لأنه يعامل معاملة الغاصب للمال المثلي وجزاؤه رد المثل دون زيادة مع الإثم على عمله .

هذا و لم يعهد من قضاة الشرع إيجاب زيادة للدائن يأخذها من المدين المماطل لالتباس ذلك بالربا ، ولكن لتحقيق استرجاع أموال البنك وإعادة استثمارها يمكن الضغط على المدين المماطل بفرض عقوبة مالية عليه من باب التعزيز بأخذ المال ، ويتأكد هذا إن كان المدين من أعضاء مجلس الإدارة لوجود المماطلة وخيانة الأمانة الموكولة إليهم والإخلال بواجبهم في حفظ أموال البنك وتنميتها ما أمكن .

وفي جميع الأحوال فان البنك لا يتمول هذه الغرامات بل يصرفها في وجوه الخير العامة وينبغي لسهولة تحصيلها بدون القضاء وضع شرط في العقد يبت فيه من محكمين يتضمن تعهد المدين المماطل بأن يدفع نسبة كـذا الى البنك ليصرفها في وجوه الخير بمعرفة الهيئة الشرعية لديه .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٦٥ :

السؤال : رسالة من المراقب الشرعي، أمين هيئة الفتوى لبنك دبي الإسلامي وموضوعها هل يجوز اخذ زيادة على الدين مقابل مماطلة المدين سعيا إلى إلزامه بالوفاء في مواعيده ؟

الجواب : لا يجوز اخذ أي زيادة على الدين مقابل مماطلة المدين ولو كان مماطلا عن عمد وتفاديا من الوقـوع في ربا النسيئة وعلى الإدارة أن ترفع دعوى على المماطل وتتخذ كل الإجراءات التي تصون حقها . ولو كـانت الشريعة مطبقة قانونا لوجب على القاضي أن يؤدب هذا المماطل بما يراه كافيا لزجـره وزجـر أمثالـه مـن المماطلين ولو بالعقوبة المالية التي تصرف بمصارفها الشرعية ولا يأخذها الدائن .

بنك الغرب الإسلامي السوداني، فتوى ٢٣ :

السؤال :

أ - في الآية الكريمة "وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة" فهل ذلك يعتبر وجوبا أي من الواجب على البنـك كدائن أن ينظر المدين في حالة إعساره أو بمعنى آخر هل في عدم إمهاله حرمة أو كراهة ؟

ب - هل هنالك تفسير شرعي للإعسار ومتى يعتبر المدين معسرا ؟ فهناك حالات نجد فيها المدين للبنـك خـالي الوفاض من النقد في حين انه يمتلك عقار أو منزلا يسكنه .

فهل يجوز شرعا بيع سكن أسرته وهو في حالة ضيقه هذا ؟ .

الجواب :

أ - التفسير الشرعي للإعسار هو عجز المدين عن أن يفي بديونه لأنه لا يملك شيئا يزيد عن حاجته، أمـا مـن يملك على ما يزيد عن حاجته فليس معسرا .

أما الآية "وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة " فقد ذهب اكثر المفسرين إلى أنها نزلت في الربا في شأن مـن كان له مال من الربا فأمر أن يأخذ رأس ماله وطرح الربا فان لم يجد رأس ماله فـالينظر المعسـر إلى ميسـرة وذهب جمهور الفقهاء إلى أن ذلك عام في كل دين وان انتظار المعسر واجب فان كان مفلسا ليـس لأحـد مطالبته بنص الآية . وهذا لا يمنع إن عرف له من مطالبته بالدين وبيع ماله بأمر الحاكم وكـل مـا زاد عـن حاجته الضرورية من ماله يباع ويقول ابن قدامه في كتابه المغني إذا كان له داران يسـكن إحداهمـا بيعـت الأخرى وان كان سكنه واسعا لا يسكن مثله في مثله بيع واشترى له سكن مثله وترك له ما يكفيه .

ب - رأي القانون السوداني : تحدد المادة ٢٤٨ (١) من قانون الإجراءات المدنية لسنة ١٩٨٣م أمـوال المديـن القابلة للحجز والبيع تنفيذا للأحكام ضده ومن بينها الأراضي والمنازل أو غيرها من المباني والبضـائع ... الخ والفقرة (٢) من المادة ٢٤٨ نفسها تعدد الأشياء غير القابلة للحجز والبيع وليس من بينهما المنزل الذي تسـكنه عائلة المدين وعليه فالقانون السوداني لا يعرف حصانة المنزل الذي يملكه المدين ويسكنه من البيـع لاسـتيفاء ديون حلت عليه .

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السابعة :

ضابط الإعسار الذي يوجب الانتظار ألا يكون للمدين مال زائد عن حوائجه الأصلية يفي بدينه نقدا أو عينا .

المسألة : ٧١ (٤٣–٣)

عبء إثبات المماطلة .

المبدأ العام:

تأخر المدين في الوفاء بالتزاماته المالية في بيع المرابحة قرينة على مماطلته ما لم يثبت أنه معسر .

التوضيحات :

أكدت الفتاوى المعاصرة بما في ذلك فتاوى ندوات البركة أن الغرامات التي يجوز اشتراطها على المشتري المتأخر في السداد تخص حالة كون هذا المدين مماطلا، وفي كثير من الأحيان يدعي المدين أنه معسرا . لذا فإن البنك يجد نفسه دائما غير قادر على إثبات المماطلة .

ومن أجل تفادي هذا الوضع، ولتحقيق نوع من الحماية للبنك الدائن يجدر تحويل عبء إثبات المماطلة على العميل المتسبب في المماطلة، وذلك بالنص في العقد على أنه في حالة التخلف عن السداد يلتزم العميل بدفع مبلغ كذا يصرف في وجوه الخير ما لم يثبت أنه معسر أو ما لم يقتنع البنك بأن العميل معسرا .

٣-٤ تحديد شروط السداد

المسألة : ٧٢ (٤٣-٤)

النص على خصم جزء من ثمن المبيع عند تعجيل السداد .

المبدأ العام:

لا يجوز النص في العقد على خصم جزء من الثمن المؤجل عند تعجيل السداد أو السداد في الأجل المحدد .

التوضيحات :

لا يجوز النص في عقد المرابحة بأنه في حالة سداد المشتري لقيمة البضاعة في تاريخ الاستحقاق بدون تأخير أو عند تعجيله السداد قبل ذلك، فانه سوف يحصل على خصم محدد من الثمن المؤجل المتفق عليه .

وقد منعت الفتاوى المعاصرة هذا الشرط في العقد سدا لذريعة الربا وإن كان ذلك في الأصل من قبيل الجائزة المعلقة على أمر مشروع وهي هبة معلقة على شرط (وتعليق الهبة جائز عند المالكية) حسب التكييف الوارد في فتوى بيت التمويل الكويتي .

وترى هذه الفتاوى ومنها قرار مجمع الفقه الإسلامي أن الحط من الثمن يكون جائزا عند قيام المشترى بالسداد المبكر في مرحلة تنفيذ الالتزامات بشرط أن يكون ذلك بدون اتفاق مسبق وغير منصوص عليه في العقد، ولا يمنع ذلك أن تكون هذه الحطيطة من الدين المؤجل بطلب الدائن أو المدين .

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السابعة :

الحطيطة من الدين المؤجل، لأجل تعجيله، سواء أكانت بطلب الدائن أو المدين (ضع وتعجل) جائزة شرعا، لا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناء على اتفاق مسبق . وما دامت العلاقة بين الدائن والمدين ثنائية . فإذا دخل بينهما طرف ثالث لم تجز، لأنها تأخذ عندئذ حكم حسم الأوراق التجارية .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٢٤ :

السؤال : هل يجوز أن أبيع سلعة ما بالأجل بسعر محدد وينص في عقد البيع بأنه في حالة سداد المشتري لقيمة البضاعة في تاريخ الاستحقاق بدون تأخير فانه سوف يحصل على خصم محدد ؟ .

الجواب : يجوز أن ينص في البيع بالأجل على استحقاق خصم محدد في حالة سداد الثمن المؤجل في اجله المعين أو قبله على أن يكون نسبة الخصم أو مبلغه ثابتة وموحدة لمن سدد في الأجل المعين أو قبله وهذا من قبيل الجوائز المعلقة على أمر مشروع وهي هبة معلقة على شرط وتعليق الهبة جائز عند المالكية .

وترى الهيئة عدم العمل بذلك في المؤسسات الإسلامية خشية التباسه ببيعتين في بيعة أو بالربا سدا للذرائع .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٨٥ :

السؤال : هل يجوز إضافة نسبة إلى السعر المعتاد لمواجهة أي تأخير في التسديد .. بحيث تستوفي مع السعر ان حصل التأخير وفى حالة التسديد في الموعد المحدد يتم خصم هذه النسبة للعميل . .

الجواب :لا يجوز الاتفاق مع العميل بشرط ملحوظ .. أو ملفوظ على حط جزء من الثمن المؤجل عند تعجيله بل في حالة تعجيل السداد يحق إجراء الخصم المناسب بما تراه الإدارة على ألا يكون هناك سعران محددان أحدهما للأجل والثاني للتأخير.. (المماطلة في الدفع) بل يكون السعر واحدا سواء التزم بالأجل أم تأخر عنه .. وما اعتبر احتياطيا لتأخير السداد ينظر إليه على أنه من الثمن ويطبق عليه بالنسبة للحط ما سبق.

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المسألة : ٧٣ (٣-٤٣-٥)

اشتراط حلول جميع الأقساط عند التأخر في السداد .

المبدأ العام:

يجوز الاشتراط في العقد على حلول جميع الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء أي قسط منها .

التوضيحات :

يجوز النص في العقد باتفاق الطرفين أنه متى امتنع المشتري المدين عن وفاء أي قسط من الأقساط المستحقة عليه يسقط حقه في الأجل، فتحل سائر الأقساط المؤجلة قبل مواعيدها .

واشترط مجمع الفقه الإسلامي لذلك أنِ لا يكون المدين معسرا بالإضافة لرضاه بهذا الشرط عند التعاقد، لأن التأجيل حق للمدين وله أن يتنازل عنه متى شاء كما له أن يعلق تنازله عن التأجيل بعجزه عن الوفاء أو تأخيره لقسط من الأقساط . وبهذا يكون التأخير في السداد سببا لحرمان المدين من ميزة الأجل الممنوحة له من الدائن .

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة :

يجوز اتفاق المتداينين على حلول سائر الأقساط عند امتناع المدين عن وفاء أي قسط من الأقساط المستحقة عليه ما لم يكن معسرا .

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة :

يجوز شرعا أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء بعضها ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد .

المسألة : ٧٤ (٤٣-٦)

اشتراط البنك تعويضه عن الضرر الفعلي الناتج عن المماطلة في السداد .

المبدأ العام:

يجوز للبنك الدائن أن يلزم العميل المدين المماطل بتحمل جميع المصاريف الفعلية التي دفعها البنك بسبب استخلاص الدين .

التوضيحات :

ذهبت الفتوى الصادرة عن بنك الغرب الإسلامي إلى أنه في حالة تحمل البنك نتيجة مماطلة العميل وعدم سداده المطلوب منه في الميعاد المحدد في العقد، فإنه لا مانع شرعا من أن يطالب البنك العميل بما تحمله من مصاريف ولكن يجب ألا تحدد هذه المصاريف مسبقا لأنها قد تختلف من عقد لآخر .

كما ذهبت فتوى بيت التمويل الكويتي إلى جواز أخذ قيمة رسوم الدعوى إذا علم بأن المدين مماطل وليس معسرا مستحقا للأنظار .

وعلى هذا الأساس يجوز تغريم المدين المماطل النفقات القضائية وأتعاب المحامي وغيرها من المصاريف التي يدفعها البنك لرفع الظلم عنه وتحصيل أمواله من المدين، ويشترط في هذا أن يكون التغريم في حدود المصاريف الفعلية التي تكبدها البنك ولا تزيد عنها .

وجاء في فتوى البركة البحرين ٩٣/٣ أنه لا مانع من تحميل المدين المماطل المصاريف الفعلية التي نشأت عن مماطلته، سواء كانت المصاريف ناشئة من صياغة عقود للجدولة (مع مراعاة ضوابط الجدولة المشروعة وهي تمديد الأجل دون زيادة) أو من السفر لمكان المدين لمتابعته، أو من أتعاب المحامي لاستخلاص الحق من المدين أو الرسوم القضائية لأن هذه المصاريف وقعت بالضرر الذي تسبب به المماطل، والضرر يتحمله من صدر منه .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٤/١٣) : اجتماع [٩٦/١]

بعد الإشارة إلى أن إعادة الجدولة للدين بزيادة مبلغه وتمديد أجله محرمة شرعاً والتي هي عين الربا، وأن إعطاء مهلة للمدين المعسر بدون زيادة دين أمر مطلوب لقوله تعالى : { فنظرة إلى ميسرة } .

فإنه إذا كانت المصاريف تستحق عن إعداد ملف العملية الجديد أو إعادة القيود وتسجيله، وكانت مصاريف فعلية لا ترتبط بمبلغ الدين ولا بالأجل، فإن ذلك جائز .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١٤/١٣) : اجتماع [٩٦/٤]

التعويض عن طريق الحكم على المتخلف عن السداد لا يجوز شرعا إلا إذا كان هناك التزام مسبق من العميل بدفع زيادة تصرف في وجوه الخير وفي حال المماطلة . وحينئذ تؤخذ هذه الزيادة وتصرف في وجوه البر دون أن تدخل في موارد البنك .

ولا ينطبق هذا على المصاريف الفعلية التي تكبدها البنك في الحصول على الديون فإنه يجوز له المطالبة بها .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٨٦ :

السؤال : إذا رفعت دعوى في المحكمة على شخص مدين لي لم يدفع دينه ودفعت رسوم الدعوى بقيمة مائة دينار مثلا فبعد رفع الدعوى حضر المدين لدفع المبلغ المطلوب فهل يجوز لي أن أطالبه بقيمة رسوم الدعوى وهي مائة دينار فيصبح الإجمالي ألف ومائة دينار .. مع العلم بأن المحكمة قررت عند صدور الحكم أن المدين سيدفع رسوم الدعوى وأنا اعلم بأنه قادر على الدفع ولكنه مماطل .

الجواب : إنه يجوز اخذ قيمة رسوم الدعوى إذا علم بأن المدين مماطل وليس معسرا مستحقا للإنظار .

بنك الغرب الإسلامي السودان، فتوى ١٧ :

السؤال : هل يقبل شرعا مبدأ إلزام المدين المماطل بالتعويض على الدائن ؟

الجواب : بعد اطلاع الهيئة على فتوى الأستاذ الدكتور / صديق الضرير رئيس هيئة الرقابة الشرعية في بنك البركة السوداني وعلى فتوى الأستاذ الدكتور يوسف حامد العالم رئيس هيئة الرقابة الشرعية ببنك التنمية الإسلامي فهي تصدر الفتوى الآتية :

أما بالنسبة للتعويض عما فات الدائن من ربح فالهيئة لا ترى مكانا للقول بجواز النص في العقد بتعويض الدائن ولكن الذي تراه الهيئة هو انه يكون للدائن أن يلزم المدين الموسر المماطل بتعويض عن كل ما تكلفه ويمكن أن ينص في العقد على أن يتكفل المدين الموسر المماطل برد كل ما دفع الدائن بسبب استخلاص الدين من المدين.

وذلك يوافق ما جاء في المادة (٥) من قانون المعاملات المدنية السوداني لسنة ١٩٨٤م التي تنص على ما يلي :

" مطل القادر يحل عقوبته وعلى القادر غرم الشكاية " .

بنك الغرب الإسلامي السودان، فتوى ٢٩ :

السؤال :إن إجراءات تحصيل الديون المتعثرة من المقصرين تحتاج إلى جهد ووقت كما تكلف البنك نفقات إدارية .. مصروفات العربات التلفونات والموظفين الخ . هذا بالإضافة إلى مبلغ ٢% من قيمة المتحصل يتم خصمه لحساب رئيس لجنة التحري في قضايا البنوك .. فهل يجوز مطالبة أو تحميل المقصر هذه التكلفة بان يطلب منه مثلا تحمل ٥% من الدين المتعثر كنفقات تحصيل تسبب فيها بظلمه ومماطلته ؟

الجواب : إذا كان البنك يتحمل مصاريف نتيجة مماطلة العميل وعدم سداده المطلوب منه في الميعاد المحدد في العقد فانه لا مانع شرعا من أن يطالب البنك العميل بما تحمله من مصاريف ولكن نرى ألا تحدد هذه المصاريف مسبقا لأنها قد تختلف من عقد لآخر فيطالب بالـ ٢ % الذي تأخذه لجنة التحري في قضايا البنوك علاوة على المصاريف التي تحملها البنك في سبيل الحصول على الدين المطلوب . ولا بأس أن يلزم العميل في العقد بتحمل هذه النفقات نتيجة مماطلته وعدم سداده المطلوب منه في وقته بشرط إلا تزيد هذه النفقات عن المبالغ التي صرفها البنك مقابل ذلك، ودون مطالبته بالتعويض أو الفائدة على المبلغ المطلوب .

المسألة: ٧٥ (٣-٥٣-١)

طلب البنك ضمانات من العميل.

المبدأ العام:

يجوز طلب البنك من العميل ضمانات مشروعة في عقد البيع مرابحة لأن ذلك لا يخالف مقصود العقد بل يؤكده. وهناك نوع من الضمانات مقبول شرعا وإن كان الابتعاد عنه أولى مثل الضمان بأسهم البنوك الربوية.

التوضيحات:

لا بأس أن يتوثق البنك في معاملاته بما يحفظ حقوقه، فله أن يحصل على ضمانات من المشتري مرابحة بقيمة المؤجل من الثمن لأن ذلك لا يخالف مقصود العقد بل يؤكده. ولكن هناك بعض أنواع الضمانات مشروعة مثل الحصول على رهن بقيمة الثمن، وطلب كفالة شخص آخر مليء، والحصول على سندات إذنية (كمبيالات للتحصيل)، والحجز على وديعة المشتري لدى البنك وغيرها ...

كما توجد أنواع أخرى من الضمانات مشبوهة اختلفت الفتاوى في مشروعيتها وبالتالي يكون الابتعاد عنها أولى مثل قبول السندات الحكومية المبنية على الفائدة الربوية والكفالات المصرفية من البنوك الربوية وأسهم البنوك الربوية لأنه لا يجوز التعامل بها وبالتالي يفضل عدم قبولها وسيلة شرعية للتوثق لما فيها من التشجيع على الربا بصورة واضحة.

وقد درست الندوة الحادية عشرة للبركة هذه المسألة ورأت الفتوى أنه " يجوز للبنك الإسلامي قبول أسهم بنك يتعامل بالربا ضمانا لمديونية أحد المتعاملين مع البنك في حدود القيمة الاسمية التي صدر بها السهم، لأن هذا السهم يمثل حصة في رأس المال قبل التعامل بها في الربا، ولأن الرهن يغتفر فيه ما لا يغتفر في البيع، فقد أجاز المالكية رهن ما لا يجوز بيعه، كالثمار المعدومة والمبيع المشتمل على غرر، ولأن الرهن لا يؤول حتما إلى البيع فالغالب أن يقوم المدين بسداد الدين . ويجب أن يكون تطبيق هذا في حدود الحاجة، حيث لا تتوافر ضمانات بديلة أخرى " .

وخلافا للرأي السابق أوصت هيئة الرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي عندما عرضت عليها حالة حصل فيها البنك على أسهم أحد البنوك الربوية من عميله كضمان لمديونيته، أوصت الهيئة بالامتناع مستقبلا عن أخذ ضمانات تدر عائدا ربويا حفاظا على سمعة البنك الإسلامي .

المراجع :

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٩/١) :

يجوز أخذ الكفيل في بيع المرابحة بالأجل، شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، فتوى ١٩ :

لا بأس أن تتوثق الشركة في معاملاتها بما يحفظ حقوقها ولكن الضمانات المذكورة منها ما هو جائز التعامل به ومنها ما هو غير جائز ومما هو غير جائز قبول السندات الحكومية المبنية على الفائدة الربوية فهذه لا يجوز التعامل بها ولا قبولها وسيلة شرعية للتوثق وكذلك أسهم البنوك الربوية لا يجوز قبولها لطبيعة نشاط هذه البنوك القائم على الربا، وما عدا ذلك من وسائل التوثق المذكورة لا ترى الهيئة مانعا شرعيا من قبولها .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٣٢ :

السؤال : قدم أحد العملاء المدينين للبنك أسهمه التي يملكها في بنك الإمارات العربية للاستثمار المحدود (بنك ربوي) وقبلها البنك منه كضمان، وتوقف العميل عن السداد وآلت ملكية هذه الأسهم للبنك الإسلامي، فما هو التصرف الجائز شرعا تجاه هذه الأسهم ؟

الجواب : يجب على البنك بيع هذه الأسهم فورا واستيفاء دينه من ثمنها مع رد ما يزيد إلى العميل وتوصى الهيئة بعدم استلام العائد الربوى للأسهم والامتناع مستقبلا عن أخذ ضمانات تدر عائدا ربويا حفاظا على سمعة البنك الإسلامي .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٨٠ :

السؤال : تقدم أحد العملاء إلى البنك بطلب لشراء بضائع بالمرابحه، وقدم للبنك ضمانا لسداد ما عليه من الديون، هذا الضمان عبارة عن أسهم يملكها في بنك عمان فهل هذا الضمان مقبول لدى البنك الإسلامي .

الجواب : تقديم العميل أسهم البنك الربوي كضمان لعملية المرابحة يؤدى الى الوقوع في شبهة الربا فضلا عن الإساءة إلى سمعة البنك ولذلك توصي الهيئة بالحصول على ضمانات أخرى كالعقارات أو غيرها وقد سبق أن أوصت الهيئة بالامتناع عن قبول أسهم البنوك الربوية كضمان وذلك بفتواها رقم ٣٢ بتاريخ ١٩٨٩/١/١م.

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٢٢ :

السؤال : ما الرأي الشرعي في طلب بيت التمويل من شخص أن يحضر كفالة مصرفية من بنك ربوي لإتمام إحدى العمليات معه ؟

الجواب : لا يجوز أن يتعامل بيت التمويل الكويتي في مثل هذه المعاملة لما فيها من التشجيع على الربا بصورة واضحة .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٦١ :

السؤال : عميل لديه وديعة في بنك ... هل يجوز لي قبول كتاب من هذا البنك بأن الأموال الموجودة لديه للشخص المذكور مرهونة لصالحي (يلاحظ بأن هذه الوديعة تدر ربا) .

الجواب : يجوز أخذ الوديعة التي لدى البنك الربوي كرهن.. والإثم على صاحب الوديعة قياسا على معاملة الرسول صلى الله عليه وسلم لليهود .

بنك الغرب الإسلامي السودان، فتوى ١٠ :

السؤال : جاءنا عميل وتقدم للبنك لشراء سلعة ما بمبلغ لنفترض أن المبلغ ١٠,٠٠٠ (عشرة ألف جنيه) وقبل أن يشترى البنك السلعة ويبيع للآمر بالشراء بمبلغ ١٠,١٠٠(عشرة ألف ومائة جنيه) طلب البنك من الآمر بالشراء بالمرابحة ضمانا إما عقاريا أو ضمانا شخصيا ولكن عجز الآمر بالشراء من إحضار ما طلب إليه من

ضمان وبدلا من ذلك ذهب الآمر بالشراء لبنك آخر وطلب من البنك أن يستخرج له خطاب ضمان موجه إلى بنكنا هذا في حدود مبلغ بيع السلعة وهو ١٠٠ر١٠ جنيه (عشرة ألف ومائة جنيه) وحضر وأودع هذا الخطاب لدى البنك بعد أن استخرج له البنك المعني خطاب الضمان نظير هامش دفعه لذلك البنك ليكون له بمثابة الضمان في أن يتم عملية المرابحة فمن ناحية الشكل والإجراءات نحن كبنك لا يضيرنا شيء ولكن السؤال . ما هي الوجهة الشرعية في المسلك وفي المضمون علما بأننا لم نصل لمعرفة شرعية اخذ الهوامش في الضمانات نفسها فكيف بها لتكون ضمانا على عملية يدخلها الآمر بالشراء مع البنك .

الجواب : هذا ضمان شخصي مقبول شرعا ، أما تعامل البنك الآخر مع المضمون فلا علاقة له بهذا البنك وإنما يتعلق بالبنك الآخر والمضمون حيث إن الحرمة لا تتعدى .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

٣-٥	تحديد الضمانات المطلوبة

المسألة :٧٦ (٥٣-٢)

رهن المبيع .

المبدأ العام:

لا يجوز للبنك الاحتفاظ بملكية المبيع بعد عقد البيع، ولكن يجوز له أن يشترط رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة .

التوضيحات :

في البيوع التي يكون الثمن فيها حالا، يجوز للبائع اشتراط حبس المبيع حتى أداء جميع الثمن لأن ذلك شرط يقتضيه العقد .

أما في البيوع المؤجلة كما هو الحال في بيع المرابحة التي تجريه عادة البنوك الإسلامية، فانه لا يجوز حبس المبيع لأن البنك يكون قد رضي بتأجيل الثمن، ولكن يجوز له أن يطلب رهن المبيع رهنا ائتمانيا أي رسميا ينص عليه في العقد حتى يستوفى الثمن ضمانا لحقه لأن الرهن الائتماني لا يمنع المالك من التصرف في ملكه، وهو من الشروط الموثقة للعقد ولا تخالف مقتضاه بل تؤكده . وقد جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة أنه " لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة " .

وخلافا لما ذهبت إليه كثير من الفتاوى، منعت هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي المصري رهن المبيع ضمانا للثمن للابتعاد عن الشبهات واقترحت بدلا عن ذلك أن يقدم العميل أي ضمان آخر . وإلى مثل ذلك ذهبت أيضا فتوى بنك قطر الإسلامي حيث نصت أن المبيع لا يجوز رهنه إلا للضرورة وطلبت الهيئة الشرعية الاطلاع على أي عملية يتم فيها رهن المبيع للتحقق من ضرورات الرهن .

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السادسة :

لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ١٤ :

السؤل : هل يجوز للمصرف الإسلامي إدخال السلعة المباعة في عملية بيع المرابحة كضمان ؟

الجواب : لا يجوز شرعا أن تكون السلعة المباعة محلا لضمان علمية المرابحة وذلك على أي صورة من الضمان مثل:

- لا يجوز للمصرف الإسلامي الاحتفاظ بملكية السلعة المباعة حتى تمام سداد ثمنها من جانب الآمر بالشراء .
- عدم إجراء أي رهن للسلعة المباعة لصالح المصرف .
- عدم إجراء تأمين على السلعة المباعة لصالح المصرف .

هذا وقد أجازت الهيئة لإدارة المصرف في حالة بيع المرابحة للعقارات ان تسعى للحصول على ضمانات أخرى بخلاف الاحتفاظ بالملكية أو الرهن العقاري للعقار المباع فان لم يتيسر لها ذلك فيجوز اتخاذ الإجراءات التي من شأنها عدم تمكين الآمر بالشراء من التصرف في العقار موضوع المرابحة حتى تمام الوفاء بكامل حقوق المصرف .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ١١٤ :

السؤال : إذا قامت مؤسسة ببيع بضاعة بثمن آجل .. وأرادت أن تحتفظ بهذه البضاعة لديها كضمان إلى أن يسدد المشتري كامل القيمة فهل هذا جائز شرعا ؟

الجواب : يجوز إذا تفق الطرفان على ذلك .. ويعتبر ذلك تنازلا من المشتري عن حقه في الاستلام الفوري للمبيع بموجب تأجيل الثمن وتعتبر البضاعة ضمانا بالثمن (رهنا) فان هلكت تكون من حساب البائع (المرتهن) بالأقل من قيمتها ومن الدين (أيهما اقل) وذلك لأن يد المرتهن على الرهن يد ضمان لأنه رضي بالعين المرهونة كوثيقة لاستيفاء دينه وهذا الذي اختارته الهيئة هو مذهب الحنفية .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٢٢ :

السؤال : هل يجوز للمصرف الإسلامي إدخال السعلة المباعة بالمرابحة كضمان ؟

الجواب : العقد شريعة المتعاقدين، فإذا اشترط البائع أن يحبس المبيع حتى أداء جميع الثمن فهو شرط يقتضيه العقد، وإنما يحبس البائع المبيع إذا كان الثمن حالا، أما إذا كان مؤجلا فلا يجوز الحبس لأنه رضى بتأخير الثمن، لكن يجوز له أن يرهن المبيع رهنا ائتمانيا أي رسميا – ينص عليه في العقد حتى يستوفي الثمن ضمانا لحق البنك، لان الرهن الائتماني لا يمنع المالك من التصرف في ملكه .

البنك الإسلامي السوداني، فتوى ٨ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول المعاملة التالية :

هذا مجال سنطرقه لمساعدة الحرفيين واستيراد آلات تعينهم في عملهم وبيعها لهم بالأقساط بعد أن نضيف إلى ذلك الربح القانوني زائدا مصاريف نتفق عليها معهم بالنسبة لما يتطلبه هذا العمل من وقت وملاحقة لدفع الأقساط في حينها ومخاطبتهم في ذلك وستكون مثل هذه الآلات مملوكة لنا إلى أن يتم سداد قيمتها بالكامل زائدا المصاريف والربح المتفق عليه وسيكون ذلك في صورة اتفاق نوقع عليه سويا في حضور شاهدين فما هو حكم الشريعة في الربح والأقساط التي نتقاضاها وتأخير تملك الحرفي لهذه آلات إلى أن يتم سداد ما عليه من أقساط ؟.

الجواب : إن من حكم البيع أن ينقل الملك في كل من العوضين والثمن إلى المتعاقدين بمجرد إتمام العقد الصحيح من غير توقف على إجراء آخر ويجوز أن يكون الثمن حالا معجلا كما يجوز أن يكون مؤجلا أو مقسطا إلى آجال معلومة .

ويجيز جمهور الفقهاء أن يكون ثمن البيع إذا كان مؤجلا اكثر منه معجلا وإذا كان ثمن الآلات موضوع الاستفسار ١٠٠٠ جنيه إذا دفعت في الحال يجوز أن يرتفع ثمنها إلى ١٥٠٠ جنيه إذا كان مؤجلا ومقسطا .

ولا يجوز بعد تمام البيع أن تكون الآلات مملوكة للبنك لان الملكية تنتقل بمجرد العقد الصحيح ولكن يجوز للبنك أن يرجئ تسجيلها باسم المشترى إذا كانت مما يثبت ملكيتها في سجلات خاصة كضمان لسداد الثمن ويجيز المالكية للبائع أن يحبس المبيع حتى يستوفى ثمنه إذا كان حالا ويكون في يده كالرهن في الثمن على أن المتبادر إلى الفهم من الاستفسار أن الآلات سوف تكون بيد المشترى يعمل بها ويسدد من غلتها أو دخلها

الأقساط المتفق عليها من ثمنها ونرى إذا كانت الآلات من نوع لا تثبت ملكيتها في سجلات خاصة وأمام جهات رسمية أن يلجأ البنك إلى رهنها بتوثيق وتكليف المشترى مع ذلك بتقديم ضمان بالثمن المطلوب أما المشروع فانه يخدم أغراضا اجتماعية في المجتمع تدخل في الأغراض الاجتماعية التي يهدف البنك الإسلامي السوداني إلى تحقيقها .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٥٧ :

السؤال : يرجى إفتائنا في مدى جواز رهن المبيع الذي يقوم المصرف ببيعه تأمينا وضمانا لحقوقه ؟

الجواب : ترى الهيئة أن المبيع لا يجوز رهنه إلا للضرورة وتم الاتفاق على أن يقوم منسق الرقابة الشرعية بإخطار الهيئة بأية عمليات يتم فيها رهن المبيع للاطلاع على جوانبها المختلفة وللتحقق من ضرورات الرهن .

بنك فيصل الإسلامي المصري، فتوى ٤٩ :

السؤال : هل يمكن أن يقوم العميل برهن السلعة المشتراة ضمانا للأقساط المتبقية عليه من الثمن على أن يأخذ من السلعة ما يقوم بسداد ثمنه ؟

ويتلخص الموضوع في أن أحد الأشخاص يريد أن يتعامل مع البنك بطريق بيع المرابحة بأن يشتري له البنك بعض السلع التي يطلبها ويقوم هو بشرائها من البنك بالمبلغ الذي قامت به السلعة على البنك مع زيادة ربح يتفق عليه الطرفان .

ولما كان العميل سوف لا يقوم بدفع جميع الثمن بل سيدفع جزءا ويقسط الباقي من الثمن على أقساط . وليس هناك ما يضمن العميل لدى البنك في باقي الثمن . وطلبت إدارة المشاركات والعميل رأي هيئة الرقابة الشرعية في ذلك ؟

الجواب : بعد المناقشات واستعراض آراء الفقهاء وما جاء بمذهب الإمام مالك من انه يجوز الرهن في دين أو في بيع ما لم يكن الرهن في البيع وسيلة للتأجيل فيصبح الرهن في هذه الحالة وسيلة إلى الربا فيحرم (البهجة شرح التحفة جـ ٢ كتاب الرهن) .

فقد رأت الهيئة عدم الموافقة على ما جاء بالموضوع من رهن السلعة ضمانا للثمن بعيدا عن الشبهات ويمكن للعميل أن يقدم أي ضمان آخر .

المسألة :٧٧ (٥٣-٣)

التأمين على أقساط المرابحة .

المبدأ العام:

يجوز للبنك التأمين على سندات المديونية بمبادرة منه وعلى حسابه، كما يجوز له مطالبة العميل تحمل ذلك إذا توافرت الطرق المشروعة للتأمين .

التوضيحات :

التأمين على أقساط عميل المرابحة مشكوك بقدرته على التسديد هو عبارة عن كفالة للديون التي على العملاء، والكفيل هنا هو شركة التأمين .

والحكم على هذا التأمين يكون بحسب نوعيته كما ذهب إلى ذلك قرار مجمع الفقه الإسلامي التالي في دورته الثانية :

أولا : إن عقد التأمين التجاري ذي القسط الثابت الذي تتعامل به شركات التأمين التجاري عقد فيه غرر كبير مفسد للعقد. ولذا فهو حرام شرعا .

ثانيا : إن العقد البديل الذي يحترم أصول التعامل الإسلامي هو عقد التأمين التعاوني القائم على أساس التبرع والتعاون، وكذلك الحل بالنسبة لإعادة التأمين القائم على أساس التأمين التعاوني .

ثالثا : دعوة الدول الإسلامية للعمل على إقامة مؤسسات التأمين التعاوني وكذلك مؤسسات تعاونية لإعادة التأمين، حتى يتحرر الاقتصاد الإسلامي من الاستغلال ومن مخالفة النظام الذي يرضاه الله لهذه الأمة .

فلا يجوز أن يقوم التأمين على الديون بدفع أقساط التأمين لشركة تأمين تجارية لأن الكفالة هنا تكون بأجر، وهي لا تكون في الفقه الإسلامي إلا على سبيل التبرع، وقد كرهت أيضا فتوى بيت التمويل الكويتي حصول البنك على تأمين ديون البنك من خلال قيام العميل نفسه بدفع أقساط التأمين للشركة التجارية لأنه ينبغي ألا يرضى البنك بوقوع عميله في معاملات محرمة وإن كانت هذه معاملة تتم بصفة مستقلة بينه وبين شركة التأمين وبالتالي يتحمل العميل وحده إثم دفعه لأقساط التأمين .

ويجوز هذا النوع من التأمين إذا تم بصيغة مشروعة من خلال شركات تأمين إسلامية مثلا أو صناديق تعاونية سواء كانت صناديق خاصة لكل بنك إسلامي منفردا، أو صندوق عام لمختلف البنوك والمؤسسات المالية لمواجهة مخاطر الاستثمار، وذلك على سبيل التبرع مع وضع شروط وضوابط لتوجيه موجوداته لمعالجة مخاطر الاستثمار، فيكون هذا من قبيل التعاون الإيجابي المثمر بين المسلمين ويحقق التكافل والتضامن بينهم . وقد صدرت دعوة من ندوة البركة الثانية المنعقدة بتونس سنة ١٩٨٤م إلى تأسيس صندوق تأمين تشارك فيه البنوك الإسلامية لهذا الغرض، وهو ما تحقق بعد عشرة سنوات بإنشاء مؤسسة تأمين الاستثمار وائتمان الصادرات برعاية البنك الإسلامي للتنمية .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

وقد جاء تأكيد ما سبق في فتوى للهيئة الشرعية الموحدة للبركة حيث نصت على أن " التأمين على سندات تجارية إذا كان لدى شركات تأمين تعاونية إسلامية فإنه يجوز لأنه من قبيل التعاون على تبرئة الذمم . وأما إذا كان لدى شركات تأمين تقليدية فلا يجوز لعدم توافر الحاجة إلى هذا النوع من التأمين " .

كما أن هناك بعض المؤسسات الإسلامية التي طبقت فكرة صندوق التأمين التعاوني خاص بنفس البنك، ومنها تجربة البنك الإسلامي الأردني حيث تم إلزام المدين للبنك بالاشتراك في صندوق التأمين التبادلي الذي أنشأه، وينص نظام الصندوق على أن المشترك يسدد نسبة معينة من الدين المؤمن عليه في حساب خاص لهذه الغاية على سبيل التبرع بحيث لا يستطيع استرداده، ويستحق المشترك تعويضا عند التعرض لخطر من الأخطار كالموت أو الإعسار، فيدفع له من أموال الصندوق ما نسبته ٥٠% من رصيد دين المشترك القائم المؤمن عليه بحد أقصى خمسة آلاف دينار أردني . وهذا الشرط يحقق مصلحة كل من الدائن والمدين وهو يشتمل على التعاون على البر والتقوى لأن جميع المشتركين فيه معرضون للوقوع في خطر العجز عن الأداء .

المراجع :

بيت التمويل الكويتي، فتوى ١٢٩ :

هل يجوز التأمين لدى شركات التأمين على أقساط عميل معين نشك بقدرته على السداد مستقبلا .. أي أن تقوم شركة التأمين بتعويضنا في حدود الضرر الذي يلحقنا من جراء عدم قدرة العميل على الالتزام بالسداد ؟

الجواب : التأمين على أقساط عميل مشكوك بقدرته على التسديد هو عبارة عن كفالة للديون التي على العملاء والكفيل هو شركة التأمين .. وهي كفالة بمقابل هو قسط التأمين ولا يجوز في الكفالة إلا أن تكون متبرعا بها .. فلا يجوز هذا التأمين، لكن لو تقدم العميل بكفالة من قبل شركة تأمين أو غيرها .. ودفع هو قسط التأمين فان الإثم عليه .. وهي معاملة مستقلة بينه وبين الشركة ، ويحق لمن قدمت له هذه الكفالة أن يتمسك بها لكن نكره الدخول في هذه العملية لو علمنا ظروفها لما في ذلك من الرضا بوقوع العميل في معاملة محرمة .

ندوة البركة الثانية، فتوى (٩/٢) :

" يجوز للبنك الإسلامي أن يؤمن على ديونه ضد مخاطر التأخر في سداد الديون التي تستحق له على الغير وذلك عن طريق إنشاء صندوق تأمين تعاوني تشارك فيه البنوك الإسلامية التي تستفيد من هذا التأمين وهذا هو الحل الذي تتفق عليه اللجنة وترجحه .

أما تأمين الديون لدى شركة تأمين إسلامية فهو جائز أيضا، وينبغي أن يوضع لكل منهما نظام ويعرض على اللجنة للموافقة عليه قبل بدء العمل به " .

المسألة: ٧٨ (٥٣-٤)

أخذ الكفالة على العميل .

المبدأ العام:

يجوز أخذ الكفيل في بيع المرابحة بالأجل شأنه في ذلك شأن جميع بيوع الأجل .

التوضيحات :

الكفالة هي وثيقة بالدين يتوثق بها الدائن لاستيفاء دينه عند عجز المدين عن الوفاء، وهى جائزة في الفقه الإسلامي، وقد قررت الندوة الأولى للبركة أنه " يجوز أخذ الكفيل في بيع المرابحة بالأجل شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل " .

وعليه لا مانع من طلب البنك كفالة شخص آخر ملئ لضم ذمته إلى ذمة العميل المشتري في بيع المرابحة، لأن ذلك أمر لا يخالف مقصود العقد بل يؤكده .

هذا وذهبت الهيئة الشرعية الموحدة للبركة أن أخذ الكفالة جائز ولو كان من قبل بنك ربوي، وذلك على عكس التأمين لدى شركات تقليدية الممنوع لأن الكفالة من أنواع التبرع ولا علاقة للبنك فيما إذا دفع العميل أجرة مقابلا للحصول عليها .

المراجع :

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٩/١) :

يجوز أخذ الكفيل في بيع المرابحة بالأجل، شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ١٥٤ :

السؤال : يتقدم العميل بطلب شراء بضاعة أو سيارة أو أي سلعة أخرى من قسم المرابحة المحلية وعند دراستنا لاستمارة البيع المقدمة من العميل نرى ضرورة ضمان قوي للمعاملة فنطلب شيك ضمان من الكفيل .

هل يجوز شرعا طلب شيك ضمان من الكفيل ؟

الجواب : عند تسلم شيك من الكفيل لضمان سداد ما على العميل إن قصر في السداد يعطى الكفيل كتابا موضحا فيه أن الشيك لا يصرف إلا في حالة عدم السداد مع مراعاة انه حين يتأخر عن سداد قسط واحد تحل جميع الأقساط وذلك لحفظ حق الكفيل خشية تقديم الشيك قبل ما يستوجب ذلك مع عدم التفريط أيضا في حق بيت التمويل الكويتي .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة، (٨/١٤) :

اطلعت الهيئة على الاستفسار الوارد عليها بشأن مدى جواز حصول البنك الإسلامي على تأمين لسندات تجارية من شركات التأمين لأحد عملائه سواء أكان التأمين على السندات قد تم بمبادرة منه وعلى تكلفته، أو كان بمبادرة من البنك وعلى تكلفة العميل أو البنك . وما هو الفرق من الناحية الشرعية بين هذا النوع من التأمين وبين كفالة طرف آخر لعميل البنك .

وأجابت الهيئة بما يلي : إذا كان التأمين لدى شركات تأمين تعاونية إسلامية، فإنه يجوز لأنه من قبيل التعاون على تبرئة الذمم . وأما إذا كان لدى شركات تأمين تقليدية فلا يجوز لعدم توافر الحاجة العامة إلى هذا النوع من التأمين .

وهناك فرق بين التأمين وبين قبول الكفالة التي يقدمها العميل حتى ولو كانت من قبل بنك ربوي لأن الكفالة من أنواع التبرع ولا علاقة للبنك فيما إذا دفع العميل أجرة مقابلا للحصول عليها .

المسألة: ٧٩ (٥٣-٥)

أخذ رهن بالوديعة الاستثمارية للعميل.

المبدأ العام:

يجوز للبنك قبول الوديعة الاستثمارية لتكون ضمانا لالتزامات العميل، وتبقى مستثمرة لصالح العميل بنفس الشروط القائمة.

التوضيحات:

يجوز أخذ البنك وديعة العميل بالمرابحة كرهن لسداد الدين الذي في ذمته. وفي حال كون الوديعة استثمارية فانه يستثمر ربحها لصاحبها العميل لأنها تبقى على ملكه ولكن تحبس للاستيفاء منها في حال عدم سداد الدين، وهذا الرهن هو عبارة عن منع الشريك أو رب المال من حق الاسترداد الجزئي أو الكلي لحصته لضمان امكانية المقاصة بين الالتزام الناشيء عن دين المرابحة وبين تلك الحصة.

وقد نصت فتوى ندوة البركة الخامسة على أنه " يجوز للبنك قبول الوديعة الاستثمارية لتكون ضمانا لالتزامات العميل أو غيره تجاه نفس البنك، وتبقى مستثمرة بنفس الشروط القائمة ".

أما إذا كانت الوديعة حساب جاري، فالرهن يكون عبارة عن اتفاق على الامتناع من استرداد القرض خلال مدة الحجز ليظل صالحا للمقاصة.

المراجع :

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٤/٥) :

يجوز قبول الوديعة الاستثمارية لتكون ضمانا لالتزامات العميل أو غيره تجاه نفس البنك، وتبقى مستثمرة بنفس الشروط القائمة .

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٥٥ :

السؤال : هل يجوز للبنك أن يضمن طلبات فتح الحسابات الجارية والتوفير والاستثمار نص يقضي بأنه في حالة تعامل فاتح الحساب مع البنك، ومديونيته له أو كفالته لآخرين أن يقوم البنك بالخصم مباشرة على هذه الحسابات دون الرجوع إليه ؟ أم من الأولى أن يضاف هذا النص الى عقود المرابحة أو الاستصناع أو الكفالة والتي يكون المتعامل فيها مدينا للبنك مباشرة ؟

الجواب : ترى الهيئة أن شرط قيام البنك بالخصم مباشرة على الحساب دون الرجوع إلى العميل، يتعين إضافته إلى عقود المرابحة والاستصناع والكفالة أو أي عقد آخر يكون فيه المتعامل مدينا للبنك، ولا يضاف إلى طلبات فتح الحسابات الجارية والتوفير والاستثمار باعتبارها ذات طبيعة خاصة لا تتلاءم مع هذا الشرط .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٠٦ :

السؤال : يتقدم العميل لفتح اعتماد مرابحة وأحيانا نطلب منه ضمانات معينة قد تكون ودائع او حسابات توفير تحجز قيمة الاعتماد من هذه الحسابات كضمان ويفتح بناء عليه الاعتماد .

ما هو الحكم الشرعي في ذلك ؟ وما هو الحكم الشرعي إذا تم الحجز من الحساب الجاري الخاص بالعميل ؟ .

الجواب : إن الحجز الذي تم على حساب التوفير أو الوديعة الخاصين بطالب فتح الاعتماد هو عبارة عن منع للشريك من حق الاسترداد الجزئي أو الكلي لحصته في المشاركة بعد أن كان مسموحا له بذلك من شريكة (المصرف) وهذا الحجز لضمان إمكانية المقاصة بين الالتزام الناشئ عن فتح الاعتماد وبين تلك الحصة سواء كانت وديعة أو حساب توفير علما بأن ربحهما يظل لصاحب الحساب أو الوديعة .

أما الحجز من الحساب الجاري الخاص بالعميل فهو عبارة عن اتفاق على امتناع المقترض (صاحب الحساب الجاري) من استرداد القرض خلال مدة الحجز ليظل صالحا للمقاصة فيصبح للقرض في هذه الحالة اجل محدد وهذا الأجل ملزم للمقرض (صاحب الحساب) أخذا بمذهب المالكية القائلين بأن الأجل في القرض ملزم ... والله اعلم .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢١٩ :

السؤال : هل نستطيع أن نأخذ الوديعة كرهن لتسديد الدين أو اعتبار الدين مقدما بسبب وجود ارتباط مصرفي بين الدينين طبقا للقانون .

الجواب : في حال اخذ الوديعة رهنا يستمر ربعها لصاحبها لأنها تبقى على ملكه لكن تحبس للاستيفاء منها في حال عدم سداد الدين .

أما الاستفادة من التقديم الذي يمنحه القانون للديون المصرفية التي يجري ارتباط بينها فهو أمر يحتاج إلى بحث شرعي، لأنه في حال الإفلاس لا يستحق التقديم حسب المقرر فقهها إلا حساب الرهن أو البائع الذي لم يستوف الثمن وسلعته قائمة لدى المشتري حين الإفلاس فالأمر يحتاج لنظر شرعي .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٦١ :

السؤال : هل يمكن استحداث أسلوب ودائع استثمارية تكون المبالغ المستثمرة من الوديعة بنسبة ٧٠% ويكون للمودع حق الخروج مع التخلي عن نصيبه من الربح وعدم تحميله الخسارة إن وجدا ؟

الجواب : لا مانع من تقبل ودائع استثمارية بشروط يتفق عليها مما يسوغ اشتراطه شرعا ومن ذلك تحديد نسبة المبلغ المستثمر ويكون الباقي قرضا حسنا ويوضع شرط لتمكين المودع من التخارج بنفس المبلغ الذي أودعه للاستثمار أي دون مشاركته في الربح أو الخسارة إن وجدا وهذا من قبيل التولية بإيجاب وجه للجمهور مع حق القبول لمن يرغب في حينه للاحتياط يوضع سقف لمجموع المبالغ المستفيدة من هذا الإيجاب حتى لا يتسبب تجاوز هذا السقف في إرهاق وعاء الاستثمار الذي سترفع منه بدلات المخارجة وذلك قبل إعلان الميزانية.

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٢٦٥ :

السؤال : هل يجوز الشراء بأجل من عميل له وديعة استثمارية في بيت التمويل على أن تكون تلك الوديعة رهنا بالثمن ؟

الجواب : يجوز شرعا لأن الوديعة الاستثمارية تمثل جزءا من أعيان مشتراة برسم البيع والاستثمار ورهن العين جائز

المسألة : ٨٠ (٥٣-٦)

ضمان المديونية بإرجاء تسجيل المبيع .

المبدأ العام :

يجوز إرجاء تسجيل المبيع باسم المشتري لغرض ضمان سداد الثمن، لأن ذلك لا يمنع شرعا من انتقال الملكية الحقيقية للمشتري .

التوضيحات :

في حالة كون المبيع مما تثبت ملكيته في سجلات خاصة، فان عديد من الفتاوى المعاصرة تجيز اللجوء إلى إرجاء تسجيل المبيع باسم المشتري كضمان لسداد الثمن لأن ذلك لا يمنع شرعا انتقال الملكية الحقيقية للمشتري حيث يعد التسجيل إجراء لتأكيد العقد فقط وليس ضرورة لإنشائه .

وقد رأت اللجنة التنفيذية الشرعية للبركة أن اشتراط البائع (البنك) تعليق تسجيل الملكية إلى المشتري حتى يؤدي جميع الثمن إنما هو شرط عقدي لمصلحة البنك وليس شرطا شرعيا . فيحق للبنك أن يلغيه كما له الحق أن يبقيه لأن الغرض منه الاستيثاق من السداد، مع العلم أن الملكية الفعلية تنتقل الى المشترى ولكن الذي يتأخر هو تسجيلها، ومن حق المشتري أن يطلب سند ضد يتعهد البنك فيه بإجراء هذا التسجيل فورا عند أداء الثمن .

كما أجاز المستشار الشرعي لمجموعة دلـــه البركـــة في الحـــالات الضرورية التي يتعذر فيها إجراء الرهن أن يتم إبرام عقد صـــوري يتـــم بموجبه بيع عقار أو غيره (مما تثبت ملكيته في سجلات خاصة) وتسجيله لصالح البنك لغرض توفير الضمان بشرط إعطاء العميل سند ضد لحفـــظ حقـــه ويشار فيه إلى أن هـــذا البيع هو لغرض ضمـــان المديونيـــة وان الملكية الحقيقية باقية لصاحبها العميل .

هذا ونشير إلى الفتوى رقم ٢٨ الصادرة عن البنك الإسلامي الأردني التي تشترط خلافا لغيرها من الفتاوى ضرورة التسجيل لكـــي يتحقـــق الانتقال الفعلي للمبيع، ويراجع في ذلك المسألة رقم ٣٧ .

المراجع :

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٢٧ :

الفتوى:

يجوز اللجوء إلى ضمان المديونية - بسبب عدم إمكانية الرهن - ببقاء تسجيل عقار مبيع للعميل، لصالح البركـة بدلا من إجراء الرهن ، أو لعدم إمكانيته، أو إبرام العميل عقد بيع لعقار مملوك له ليصبح باسم البركة فإن هـــذا العقد يعتبر عقدا صوريا لغرض توفير الضمان نظرا لتعذر إمكانية الرهن، ولا مانع منه شريطة إعطـــاء العميـــل (سند ضد) لحفظ حقه، يشار فيه إلى أن هذا البيع هو لغرض ضمان المديونيـــة، وأن الملكيـــة الحقيقيـــة في الشقتين للعميل، مع استعداد البركة لإعادة تمليك العقار عند انتهاء المديونية، والعقد الصوري ينبغي ألا يلجـــأ إليه إلا في الحالات الضرورية وهو يسمي (عقد التلجئة) .

الأجوبة الشرعية للمستشار الشرعي للبركة، ج١ فتوى ٥٥ :

الفتوى : إن عملية تجديد العقد وقعت على نحو غير مشروع بتاتا ، إذ لم يسبقها فسخ وتراد للحقوق، ولا روعي فيها تجنب بيع الديون أو شرائها بأكثر منها، ولا تجنب بيع العينة في الصفقات المؤجلة الثمن .

وفضلا عن ذلك فإن العقد في حد ذاته مضطرب في التكييف الشرعي لتأرجحه بين البيع والإجارة، وإدخال (التعليق) عليه مع أن البيع لا يقبل التعليق ... الخ ، ويحتاج هذا العقد إلى تأصيل شرعي كامل وتخليص من الشوائب ، وسيتم ذلك فيما بعد عقب التفاهم بشأنه معكم ومع القانونيين .

لذا ، فإن مضمون هذا العقد - كما يفهم من مقصده ومعناه - أنه بيع بالأجل والأقساط ، وبمجرد إبرامه يثبت الثمن مدمجا بالزيادة الملحوظة لقاء الأجل ولا يمكن أي زيادة فيه للتخلف عن السداد . أما الحط من الثمن ، بسبب التعجيل فلا مانع منه إذا لم يسبق شرط بذلك .

وعليه فإن الرأي الشرعي في هذه العملية هو تثبيت مديونية العميل بالمبلغ المحدد في العقد الأول، والذي مازال قائما، لأن العقد الثاني صدر من الشركة بعد خروج العقار من ملكها، فلم يصادف محلا له، لأن العقد يتم بالإيجاب والقبول .. أما تسجيل العقار فهو مجرد توثيق ولا مانع من تعليق التسجيل على السداد كضمان ... (وليس هذا تعليقا للعقد في ذاته لأن البيع لا يقبل التعليق ..) فيسقط من المبلغ الكامل ما دفعه العميل، ويتفاهم معه بشأن تعجيل الباقي كما هو، أو بعد حط ما تراه الشركة إن رغبت بذلك .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٢٩ :

السؤال : هل يجوز للمصرف أن يقوم بشراء دار للسكن وتسجيلها باسمه ثم بيعها إلى عميل المصرف على أقساط لمدة معلومة مقابل توقيع عقد بيع ابتدائي فقط دون تسجيل هذا البيع في دائرة التسجيل العقاري على أن يتم التسجيل في نهاية مدة التقسيط ؟

الجواب : يجوز هذا ما لم يقدم العميل (المشتري) رهنا آخر يفي بالتزاماته مع المصرف .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٢١/٥) :

اطلعت اللجنة على الاستفسار المقدم من بنك البركة بشأن ما اعتقده بعض المعنيين بإجراء عمليات المرابحة في البنك من وجود تعارض بين ما هو متبع وبين البند الخامس الفقرة الثانية من عقد بيع المرابحة الذي ينص على أنه : " اشترط البائع تعليق تسجيل الملكية إلى المشتري حتى يؤدى جميع الثمن ولو تم تسليم المبيع في حالة ما إذا كان الثمن مؤجلا أو مقسطا " وبالتالي مدى دراسة إمكانية إلغاء هذا البند .

ورأت اللجنة أن اشتراط البائع (البنك) تعليق تسجيل الملكية إلى المشتري حتى يؤدي جميع الثمن إنما هو شرط عقدي لمصلحة البنك وليس شرطا شرعيا . فيحق للبنك أن يلغيه كما له الحق أن يبقيه لأن الغرض منه الاستيثاق من السداد، مع العلم أن الملكية الفعلية تنتقل إلى المشترى ولكن الذي يتأخر هو تسجيلها، ومن حق المشتري أن يطلب سند ضد يتعهد البنك فيه بإجراء هذا التسجيل فورا عند أداء الثمن .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

البنك الإسلامي الأردني، ج١ فتوى ٢٨ :

السؤال : أرجو التكرم ببيان الرأي الشرعي في المسألة التالية : :

١- تقدم أحد العملاء يطلب شراء أرض مرابحة من البنك .

٢- يقوم البنك بشراء الأرض وتسجل باسم البنك لدى دائرة التسجيل. .

٣- يقوم العميل بشراء الأرض مرابحة من البنك حال شراء البنك للأرض بحيث يقوم العميل بدفع جزء من الثمن نقدا والجزء الباقي على أقساط شهرية لمدد مختلفة يتفق عليها بموجب كمبيالات موقعة من المشترى .

٤- يطلب المشترى أن تبقى الأرض مسجلة باسم البنك على أن يتم التنازل عنها مستقبلا إما للعميل نفسه أو لشخص أو لأشخاص آخرين، أو أن يعطي البنك للمشترى وكالة بالتصرف بالأرض حسبما يشاء .

الجواب :

عقد المرابحة لابد لصحته من بيع السلعة للمشترى وبما أن المبيع هنا عقار لا تنتقل ملكيته إلى الطرف الآخر ولا يتم البيع إلا بالتسجيل بالدائرة المختصة، وقبل إتمام ذلك لا يعتبر العميل مشتريا ولا يعتبر البنك بائعا، وإنما يكون ذلك اتفاق على عقد بيع، ولكن هذا الاتفاق لا يمنع البنك من أن يعدل عن إتمام العقد إذا غلا السعر مثلا، كما لا يمنع العميل من العدول إذا رخص السعر أو لأي سبب آخر، لذلك فالوجه الشرعي يقتضي لصحة عقد المرابحة هنا أن يسجل المبيع في دائرة التسجيل باسم المشتري مقابل الثمن المتفق عليه ولو مؤجلا .

وما ورد في السؤال من طلب العميل ان يتم التنازل عن الأرض مستقبلا إما للعميل نفسه أو لشخص أو أشخاص آخرين، يجعل العقد عرضة لعدم الصحة لعدم تعيين المشتري، كما أن ما طلبه من إعطاء البنك للمشتري وكالة بالتصرف حسبما يشاء لا يصح أيضا لعدم إتمام عقد المرابحة .

المسألة : ٨١ (٣-٥٣-٧)

تعليق عقد المرابحة على شرط الوفاء بالسداد .

المبدأ العام:

يجوز تعليق عقد المرابحة على شرط الوفاء بجميع الأقساط ، وفي حالة تخلف العميل يحق للبنك فسخ العقد وتجديده بثمن جديد بشرط أن تكون العين محل المرابحة قائمة وليست استهلاكية .

التوضيحات :

درست الهيئة الشرعية الموحدة هذه المسألة في عقد البيع بصفة عامة، وأقرت وضع بند في العقود يتم بموجبه تعليق البيع على شرط الوفاء بالدين . وقد نصت فتوى الهيئة أنه في حالة الإخلال يجوز للبائع فسخ العقد المعلق لفوات الشرط، ومن ثم يحق له الدخول في عملية جديدة باتفاق الطرفين (عقد جديد بثمن جديد)، وهذا التصرف ليس من قبل جدولة المديونيات الممنوعة شرعا، وهي ما كان فيه زيادة للدين مع زيادة في الأجل (وهو الربا الصريح القائم على مبدأ : أتقضى أم تربى) . وإنما ذلك من قبيل فسخ العملية والدخول في عملية جديدة باتفاق الطرفين (جدولة العقود) .

ذلك أنه في عقود البيع المعلقة على شرط الوفاء، إذا تخلف المشتري عن سداد الأقساط فإن مقتضى العقد انتفاء البيع، وفي هذه الحالة هناك خياران للبائع :

- إما أن يعمل بمقتضى العقد السابق ويطالب المشتري بإخلاء الفيلا لاستعادتها .
- أو إبرام عقد جديد مع المشتري بثمن جديد يتفق عليه وعلى طريقة سداده.

وأقرت الهيئة الاستفادة من هذا الشرط في عقود المرابحات من أجل تمكين البنك من فسخ العقد وتجديده بثمن جديد عند عدم السداد، ولكن يشترط لذلك أن تكون العين محل المرابحة عينا قائمة وليست استهلاكية . كما بينت الهيئة أن المقصود بالعين القائمة هي الأشياء القابلة للبقاء طيلة مدة التعليق، وبهذا تشمل السيارات والآلات والمعدات .

ويتبن من هذا أنه عند فشل المشتري في السداد في حالة البيوع المعلقة على شرط الوفاء، ينتفي البيع أصلا، فيبقى المبيع على ملك البائع كما يعيد البائع للمشتري الأقساط المدفوعة . فإذا أراد البائع بيع المبيع لطرف آخر فإن البيع يكون لصالحه هو، ويكون الثمن كله له، وعند استخدام هذه الصيغة يذكر شرط بمنع التصرفات الناقلة للملك أو المغيرة للعين .

كما أن الضمان في حالة البيع المعلق يكون على المشترى إلا إذا حصل التخلف عن السداد فينفسخ البيع بأثر رجعى ويرجع الضمان على البائع، ويترتب على ذلك إعادة أقساط الشراء إلى المشترى واستحقاق البائع أجرة المثل - أو المبلغ الذي يتم الاتفاق عليه في حينه - عن المدة التي انتفع فيها المشترى بالعقار .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١/٤) :

في عقود البيع المعلقة على شرط الوفاء، إذا تخلف المشتري عن سداد الأقساط فإن مقتضى العقد انتفاء البيع، وفي هذه الحالة هناك خياران للبائع :

- إما أن يعمل بمقتضى العقد السابق ويطالب المشتري بإخلاء الفيلا لاستعادتها .
- أو إبرام عقد جديد مع المشتري بثمن جديد يتفق عليه وعلى طريقة سداده.

وأقرت الهيئة الاستفادة من هذا الشرط في عقود المرابحات من أجل تمكين الشركة من فسخ العقد وتجديده بثمن جديد عند عدم السداد، ولكن يشترط لذلك أن تكون العين محل المرابحة عينا قائمة وليست استهلاكية .

هذا وبناء على استفسار سكرتير الهيئة عن كيفية التنفيذ عند الإخلال في حالة تعليق العقد، أوضحت الهيئة أنه في البيع العادي غير المعلق يجوز إضافة مثل الشرط الوارد في المادة الرابعة بحيث يترتب على التأخير في سداد أي قسط من الأقساط سقوط جميع الآجال واستحقاق جميع الدفعات، وفي هذه الحالة يكون من حق البائع بيع المبيع لاستيفاء باقي الثمن، ويكون هذا البيع لحساب المشتري : فإذا زاد عن الثمن شيء من قيمة الشقة يرد إلى المشتري لأن هذا بمثابة رهن من المشتري للشقة لسداد الثمن، فإذا لم يسدد يباع الرهن على حسابه . وهذا المعنى موجود في المادة الرابعة من عقد الاستصناع، ويجدر التوضيح في هذه المادة أن بيع الشقة لاستيفاء باقي الثمن يكون في حال عدم استيفاء جميع حق البائع في موعد تسليم الشقة .

أما في حالة البيوع المعلقة على شرط الوفاء، فإن البيع ينتفي أصلا عند فشل المشتري في السداد، فتبقى الشقة على ملك البائع كما يعيد البائع للمشتري الأقساط المدفوعة. فإذا أراد البائع بيع الشقة لطرف آخر فإن البيع يكون لصالحه هو، ويكون الثمن كله له، وعند استخدام هذه الصيغة يذكر شرط بمنع التصرفات الناقلة للملك أو المغيرة للعين . (هـ.ت.أ. ٣/٩٥)

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٢/٤) :

درست الهيئة السؤال الوارد من الإدارة العامة للاستثمار والتمويل والذي يتضمن طلب توضيحات بشأن الفتوى الصادرة في الاجتماع رقم (٣/٩٥) حيث أقرت فيه جواز الاستفادة من شرط الوفاء بالثمن في عقود المرابحات مما يمكن الشركة من إبرام عقد جديد بثمن جديد مع المشتري في حالة عدم السداد .

والتوضيح المطلوب يتعلق بالمقصود من الشرط الوارد في هذه الفتوى من أن تكون العين محل المرابحة عينا قائمة وليست استهلاكية، فهل هي العقارات فقط أم تشمل السيارات والآلات والمعدات ؟ .

وبينت الهيئة أن " المقصود بالعين القائمة هي الأشياء القابلة للبقاء طيلة مدة التعليق، وبهذا تشمل السيارات والآلات والمعدات " . (هـ.ت.أ. ٤/٩٥)

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٣/٤) :

الضمان في البيع المعلق على سداد الأقساط

في حالة البيع المعلق، الضمان على المشترى إلا إذا حصل التخلف عن السداد فينفسخ البيع بأثر رجعى ويرجع الضمان على البائع، ويترتب على ذلك إعادة أقساط الشراء إلى المشترى واستحقاق البائع أجرة المثل - أو المبلغ الذي يتم الاتفاق عليه في حينه - عن المدة التي انتفع فيها المشترى بالعقار . (هـ.ش.م. ٩٦/١)

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٤/٤) :

جدولة عقد البيع المعلق بعد فسخه لفوات الشرط

يجوز للبائع، بعد فسخ عقد البيع المعلق لفوات الشرط، الدخول في عملية جديدة باتفاق الطرفين (عقد جديد بثمن جديد)، وهذا التصرف ليس من قبل جدولة المديونيات الممنوعة شرعا، وهي ما كان فيه زيادة للدين مع زيادة في الأجل (وهو الربا الصريح القائم على مبدأ : أتقضى أم تربى) . وإنما ذلك من قبيل فسخ العملية والدخول في عملية جديدة باتفاق الطرفين (جدولة العقود) . (هـ.ش.م ٩٦/١)

المسألة :٨٢ (٥٣-٨)

التأمين على المبيع لتوثيق المديونية .

المبدأ العام:

التأمين على السلعة في مرحلة البيع يكون من مسؤولية المشتري المالك والتعويض من حقه، ولا يجوز إلزامه بإجراء التامين لاستفادة البنك من التعويض في حدود مديونيته .

التوضيحات :

التأمين على السلعة في المراحل قبل عقد بيع المرابحة يكون على مسؤولية البنك باعتباره المالك للسلعة والمتحمل لمخاطر هلاكها، فهو الذي يدفع أقساط التأمين ويحق له أن يضيف قيمتها إلى ثمن البضاعة، والتعويض في هذه الحالة - إذا حدث - يكون أيضا من حقه وليس من حق العميل . أما بعد التعاقد على بيع المرابحة فإن ملكية السلعة تخرج من ذمة البنك وتنتقل للعميل المشتري، فوجب أن يتحمل هذا الأخير أي تأمين على السلعة كما يكون التعويض من حقه دون البنك .

والقضية المعروضة هنا هي مدى جواز إلزام العميل المشتري بالتأمين على البضاعة بغرض توثيق المديونية وإيجاد سبب للاستيفاء من التعويض، فقد وجدنا في هذه المسألة رأي للهيئة الشرعية للتوفيق والأمين يقول بالجواز ويعتبر ذلك شرطا ملائما للعقد يشبه شرط الرهن والكفالة وغيره، مع التأكيد على أنه إذا تم التأمين وحصل الخطر على البضاعة المؤمنة

واستحق التعويض فإن البائع يستفيد منه في حدود المديونية الباقية في ذلك الوقت . فإن كان زائدا رد الزيادة إلى العميل، وإن كان أقل تبع العميل بالنسبة لما بقى في ذمته ... وعلى هذا الأساس، فإن التأمين إن كان لصالح الشركة البائعة يكون ضمانا لحقها فقط، وليس المراد أن جميع التعويض ملك للشركة وإنما هو حق للعميل .

وعلى خلاف ذلك منعت فتوى الهيئة الشرعية الموحدة إلزام المشتري بالمرابحة للقيام بالتأمين بهدف الحفاظ على مورد لتحصيل المديونية، ورأت الاقتصار على الإلزام بالكفيل أو بالرهن أو طلب إصدار حوالة حق بمستحقات للعميل على الغير .

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٦/٥) :

يظهر أن المقصود من السؤال هو التأمين على السلعة بعد إبرام عقد المرابحة، أما قبلها فإن التأمين مسؤولية البائع لان البضاعة في ملكه، فإن أمن عليها فيمكنه إضافتها إلى التكلفة . وبما أن الغرض من التأمين هو توثيق المديونية وإيجاد سبب للاستيفاء من التعويض المستحق بطروء الخطر على السلعة فإنه يجوز الإلزام به لأن ذلك يعتبر شرطا ملائما للعقد يشبه شرط الرهن والكفالة وغيره .

فإذا تم التأمين وحصل الخطر على البضاعة المؤمنة واستحق التعويض فإن البائع يستفيد منه في حدود المديونية الباقية في ذلك الوقت. فإن كان زائدا رد الزيادة إلى العميل، وإن كان أقل تبع العميل بالنسبة لما بقى في ذمته ... وعلى هذا الأساس، فإن التأمين إن كان لصالح الشركة البائعة يكون ضمانا لحقها فقط، وليس المراد أن جميع التعويض ملك للشركة وإنما هو حق للعميل . (هـ.ت.أ. ٢/ب/٩٤) .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٨/٥) :

الإلزام بالتأمين الشامل لمشتري سيارة بالمرابحة

" لا يجوز الإلزام بالتأمين الشامل أو ضد الغير لمشترى السيارة بالمرابحة بهدف الحفاظ على مورد لتحصيل المديونية، ولكن يقتصر على الإلزام بالكفيل أو بالرهن على السيارة نفسها أو على أصول أخرى، أو يطلب إصدار حوالة حق بمستحقات للعميل على الغير .

ويتأكد المنع من الإلزام فيما لو كان التأمين المطلوب من العميل قائما على أساس تجاري " . (هـ.ش.م ٩٦/٢) .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٣/١٤) :

بما أن التأمين على الحياة بحسب ما يظهر يتم على الطريقة غير المشروعة فانه لا يجوز قبول بوالص التأمين بين الضمانات المقدمة للبنك بناء على أن المال غير المتقوم لا يصح رهنه .

فإذا كان التأمين على الحياة متفقا مع أحكام الشريعة كنظام التكافل، فإنه يجوز إعطاء البنك حوالة حق على التعويضات لتكون بين ضمانات السقف الائتماني الممنوح للعميل . (هـ.ش.م ٩٦/١) .

المسألة : ٨٣ (٤ - ١)

تخفيض الربح في حالة السداد المبكر .

المبدأ العام :

يجوز للبنك أن يخصم جزء من الثمن عند تعجيل المشترى سداد التزاماته إذا لم يكن ذلك بشرط متفق عليه في العقد . وأجازت بعض الفتاوى الاتفاق على تعجيل جزء من الدين مقابل إعطاء مهلة أطول لسداد باقي الدين .

التوضيحات :

أقرت جميع الفتاوى المعاصرة قيام البنك بإعادة حساب هامش الربح وتخفيضه في حال تعجيل المشتري سداد مديونيته، والشرط الوحيد لذلك ألا يكون الالتزام بالتخفيض مشروطا في العقد، وهذا ما ذهب إليه مجمع الفقه الإسلامي وفتوى الهيئة الشرعية الموحدة وغيرها .

وأضافت بعض الفتاوى (بيت التمويل الكويتي) أن جواز هذا التخفيض إذا كان بإرادة منفردة من الدائن دون شرط ملفوظ أو ملحوظ. بينما لم تمانع فتاوى أخرى (مصرف الإسلامي الدولي بالقاهرة) من قيام البنك باقتراح سياسة عامة تطبق في كل حالات السداد المبكر دون اتفاق مع العملاء على ذلك، و لم تر هذه الفتاوى ما يمنع من إعلام العملاء بهذه السياسة مسبقا دون أن يكونوا طرفا في وضعها أو يطلب منهم الموافقة عليها .

والمستند الشرعي لهذا الجواز ما ورد عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه لما أراد أن يجلي بني النضير من المدينة ذكر له أن بينهم وبين الناس ديون فأمرهم أن يضعوا ويتعجلوا ، رواه أبو داود وغيره . بالإضافة لما سبق أقرت بعض الفتاوى تعجيل جزء من الدين عن موعد السداد ولو كان هذا التعجيل مقترنا بشرط إعطاء مهلة أطول لتسديد باقي الدين، وهو ما جاء في فتوى بيت التمويل الكويتي (٢٨٨ج٣) .

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة السابعة :

الحطيطة من الدين المؤجل، لأجل تعجيله، سواء أكانت بطلب الدائن أو المدين (ضع وتعجل) جائزة شرعا، لا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناء على اتفاق مسبق، وما دامت العلاقة بين الدائن والمدين ثنائية . فإذا دخل بينهما طرف ثالث لم تجز، لأنها تأخذ عندئذ حكم حسم الأوراق التجارية .

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (٦/١٣) :

لا مانع من إعادة حساب هامش ربح البنك في حال تعجيل سداد الأقساط على أساس المدة الفعلية للسداد إذا رغب البنك في قبول تعجيل السداد و لم يكن الالتزام بالتخفيض مشروطا في العقد، وقد صدر في ذلك قرار من مجمع الفقه الإسلامي . (هـ.ش.م ٩٦/١) .

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، فتوى ١ :

السؤال : نرجو إبداء الرأي الشرعي حول السؤال المقدم من الشركة المتضمن أن الشركة باعت على أحد العملاء بضاعة على أن يدفع القيمة بعد ستة أشهر ووقع العميل كمبيالة مؤجلة الدفع في التاريخ المذكور وبعد مضي شهرين من توقيع العقد رغب العميل في دفع قيمة البضاعة قبل حول الأجل وطلب أن يوضع عنه بعض المستحق عليه مقابل تعجيل الدفع .

فهل يجوز إعادة جزء من المستحق عليه مقابل تعجيل الدفع ؟.

الجواب : وبعد تداول الهيئة للسؤال وأقوال أهل العلم انتهت الهيئة إلى أن ذلك جائز لما ورد عن رسول الله صلى الله عليه وسلم انه لما أراد أن يجلي بني النضير من المدينة ذكر له أن بينهم وبين الناس ديون فأمرهم أن يضعوا ويتعجلوا (رواه أبو داود وغير) . انظر إغاثة اللهفان حيث احتج به ابن القيم رحمه الله .

وقد روى جواز ذلك عن ابن عباس والنخعي والحسن وابن سيرين ، وهو رواية عن الإمام أحمد رحمه الله ووجه عند الشافعية وهو اختيار شيخ الإسلام ابن تيميه وتلميذه ابن القيم والشيخ عبد الرحمن بن سعدي رحمهم الله .

قال ابن القيم رحمه الله : إن هذا عكس الربا فان الربا يتضمن الزيادة في أحد العوضين في مقابلة الأجل وهذا يتضمن براءة ذمته من بعض العوض في مقابله سقوط بعض الأجل فسقط بعض العوض في مقابلة سقوط بعض الأجل فانتفع به كل واحد منهما و لم يكن هنا ربا لا حقيقة ولا لغة ولا عرفا والذين حرموا ذلك إنما قاسوه على الربا ولا يخفى الفرق الواضح بين قوله إما أن تربي وإما أن تقضى وبين قوله عجل لي وأهب لك مائة فأين أحدهما من الأخر فلا نص في تحريم ذلك ولا إجماع ولا قياس صحيح .. انتهى مختصرا من حاشية ابن قاسم على الروض مجلد (٥) صفحة ١١٤ وقال الشيخ عبد الرحمن سعدي في كتابه (المختارات الجلية من المسائل الفقهية) ص ١١٥ : (والصحيح : جواز الصلح عن المؤجل ببعضه حالا لأنه لا دليل على المنع ولا محذور في هذا بل في ذلك مصلحة للقاضي والمقتضى فقد يحتاج من عليه الحق إلى الوفاء قبل حلوله وقد يحتاج صاحب الحق إلى حقه لعذر من الأعذار وفى تجويز هذا مصلحة ظاهرة ... وأما قياس المانعين لهذه المسألة بمسألة قلب الدين على المعسر فهذا القياس من أبعد الأقيسة وبين الأمرين من الفرق كما بين الظلم المحض والعدل الصريح) ... انتهى مختصرا .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ١١ :

السؤال : هل يجوز للمصرف أن يقبل سداد مديونية العملاء قبل مواعيد استحقاقها ؟

الجواب : رأت الهيئة انه يجوز للمصرف أن يقبل سداد مديونية العملاء في عمليات تجارية بالمرابحة مع المصرف قبل موعد استحقاق الأقساط كلها أو بعضها نظير تنازل المصرف عن جانب من الأرباح المتفق عليها على إلا يكون منصوصا عليه مقدما عند التعاقد .

مصرف قطر الإسلامي، فتوى ٦٤ :

السؤال : لوحظ أن بعض العملاء دأبوا على التأخر في سداد بعض الأقساط المستحقة عليهم او جميع المبالغ المستحقة للمصرف عن عمليات المرابحات والمشاركات التي سبق أن أجريت بين هؤلاء العملاء والمصرف وذلك لعلمهم بأن تأخيرهم في السداد لن يقابله أي نوع من أنواع الجزاء وفي حالة اتخاذ الإجراءات القانونية فإنها تطول أمام المحاكم المدنية الابتدائية والاستئناف لعدة سنوات وبعدها يتم تقسيط المبالغ المستحقة مما يؤدي ذلك إلى تحمل المصرف لخسائر كبيرة من جراء هذا التأخير وخاصة أن كثيرا من هؤلاء العملاء لا ينطبق

عليهم نص الآية الكريمة "وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة" فهل يمكن فرض غرامات تأخير على مثل هؤلاء العملاء يتم الاتفاق على قيمتها مسبقا في عقد المرابحة حتى يمكن خلالها وضع حد للتلاعب وتطبيقا للشريعة الإسلامية السمحاء بأنه "لا ضرر ولا ضرار" ؟

الجواب : لا يجوز ورأت الهيئة إمكانية أن يزيد المصرف من نسبة الربح وفي حالة التزام العميل بالسداد في المواعيد يقوم المصرف بمنحه نسبة من الربح الذي سبق أخذه تشجيعا له على السداد على أن يستمر الاستعانة والعمل بشرط التحكيم في حالة تأخر العميل عن السداد . ويجوز أن ينص على ذلك في الاتفاقيات المعقودة بين المصرف وعميله .

بيت التمويل الكويتي، ج١ فتوى ٢٥ :

السؤال : هل بالإمكان خصم نسبة معينة من الربح المأخوذ من العميل عند إتمام عقد البيع وذلك في نهاية المدة إذا قام العميل بسحب البضاعة وسداد الثمن قبل انتهاء السنة أي إعادة نسبة ١% أو ٢% من الربح كهبة أو مكافأة وما إلى ذلك، حيث إننا أخذنا قيمة ربح سنة بالكامل على الرغم من أن مدة الأجل بالواقع اقل من سنة ؟

الجواب : من الناحية الشرعية، يجوز خصم جزء من الربح لمن سدد قبل انتهاء المدة إذا لم يكن هناك اتفاق ملفوظ ولا ملحوظ . ومن الناحية الإدارية، يفضل عدم إجراء ذلك تفاديا للتشويش على سمعة البيع ويمكن الاستعاضة عن ذلك بتخفيض نسبة الربح في صفقة تالية .

بيت التمويل الكويتي، ج٢ فتوى ٩٩ :

السؤال : يقوم البنك بعقد مرابحة مع أحد عملائه فيرغب العميل بالسداد قبل الأجل ... هل يجوز للبنك أن يخصم له من المبلغ ؟.

الجواب : يجوز ذلك الخصم بدون أن يشترط العميل الخصم إذا تعجل بالدفع ولا ينشأ بارتباط شفوي أو كتابي في العقد أو بعده وإنما يكون بإرادة منفردة من الدائن إن شاء، أي دون شرط ملفوظ أو ملحوظ .

بيت التمويل الكويتي، ج٣ فتوى ٢٨٨ :

السؤال : دين مستحق في ١٩٩٠/١٢/١٣ قدره ٢٠٠,٠٠٠ ألف د.ك قبل ستة اشهر من حلول موعد التسديد طلب العميل (المدين) دفع مبلغ وقدره ١٠٠,٠٠٠ ألف د.ك اي في ١٩٩٠/٧/١ بشرط أن يتأجل المبلغ الباقي إلى ١٩٩١/٦/٣٠ ووافق بيت التمويل الكويتي على ذلك فهل هذه التسوية جائزة شرعا .

الجواب : يجوز تعجيل جزء من الدين عن موعد السداد ولو كان هذا التعجيل مقترنا بشرط إعطاء الدائن مهلة أطول لتسديد باقي الدين .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المسألة : ٨٤ (٤ - ٢)

وفاء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين .

المبدأ العام :

يجوز الاتفاق بين البنك وعميله على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرف يوم السداد .

التوضيحات :

نصت فتوى مجمع الفقه الإسلامي في دورته الثامنة أنه " يجوز أن يتفق الدائن والمدين يوم السداد - لا قبله - على أداء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرفها يوم السداد . وكذلك يجوز في الدين على أقساط بعملة معينة الاتفاق يوم سداد أي قسط أيضا على أدائه كاملا بعملة مغايرة بسعر صرفها في ذلك اليوم " .

وقد بينت فتوى ندوة البركة الرابعة أن هذه المسألة عبارة عن صرف في الذمة للمبادلة الحاصلة بين العملة الثابتة في الذمة (وهي مقبوضة حكما) وبين العملة التي يتم قبضها عند الصرف بسعر ذلك اليوم .

٤- مرحلة التنفيذ	٣- مرحلة البيع	٢- مرحلة التملك	١- مرحلة الوعد

المراجع :

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الثامنة :

- يجوز أن يتفق الدائن والمدين يوم السداد - لا قبله - على أداء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرفها يوم السداد . وكذلك يجوز في الدين على أقساط بعملة معينة، الاتفاق يوم سداد أي قسط على أدائه كاملا بعملة مغايرة بسعر صرفها في ذلك اليوم .

ويشترط في جميع الأحوال أن لا يبقى في ذمة المدين شيء مما تمت عليه المصارفة في الذمة، مع مراعاة القرار الصادر عن المجمع برقم ٥٠ (٦/١) بشأن القبض .

- يجوز أن يتفق المتعاقدان عند العقد على تعيين الثمن الآجل أو الأجرة المؤجلة بعملة تدفع مرة واحدة أو على أقساط محددة من عملات متعددة أو بكمية من الذهب وأن يتم السداد حسب الاتفاق . كما يجوز أن يتم حسب ما جاء في البند السابق .

- الدين الحاصل بعملة معينة لا يجوز الاتفاق على تسجيله في ذمة المدين بما يعادل قيمة تلك العملة من الذهب أو من عملة أخرى، على معنى أن يلتزم المدين بأداء الدين بالذهب أو العملة الأخرى المتفق على الأداء بها .

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٥/٤) :

السؤال :هل يجوز الاتفاق بين المصرف الإسلامي وعميله على أداء دين المرابحة بعملة أخرى بسعر يوم الوفاء ؟

الفتوى : بناء على ما بينه مدير البنك الذي عرض هذا السؤال، من ناحية أن البيع يجري مع البنك بالعملة الأجنبية وأن التزام العميل مقرر بذات العملة، فإن تسديد هذا الالتزام في موعد الاستحقاق وبالقيمة المعادلة بالعملة المحلية حسب سعر الصرف السائد بذلك التاريخ يكون جائزا، ولا اعتراض عليه من الناحية الشرعية لأنه عبارة عن صرف في الذمة للمبادلة الحاصلة بين العملة الأجنبية الثابتة في الذمة (وهي مقبوضة حكما) وبين العملة المحلية التي يتم قبضها عند الصرف بسعر ذلك اليوم .

المسألة : ٨٥ (٤ - ٣)

إعطاء المدين المعسر مهلة .

المبدأ العام :

يندب إعطاء البنك مهلة للمدين المعسر أي التمديد له في أجل الدين، ويشترط أن يكون ذلك دون زيادة ولكن من حق البنك التنفيذ على الضمانات لاستيفاء حقوقه

التوضيحات :

الأصل إعطاء المدين مهلة في حالة الإعسار مع بقاء الدين كما هو التزاما بمبدأ " فنظرة إلى ميسرة " . وتجدر الإشارة أن إمهال المعسر هو على سبيل الندب وليس الوجوب لأنه من حق الدائن التنفيذ على الضمانات التي لديه لاستيفاء حقوقه .

وقد أشار المستشار الشرعي للبركة أن هذه هي الطريقة الوحيدة إذا كانت السلعة موضوع المرابحة قد تم التصرف فيها بخروجها عن ملك المدين أو استهلاكها .

ويشترط أن يكون هذا الإمهال أي التمديد في أجل الدين دون زيادة مقداره لأن هذه الزيادة ربا صريح، وهو من ربا الجاهلية الذي كان يتم بقول الدائن للمدين : زدني انظرك، أي زدني في مقدار الدين أمنحك أجلا جديدا . فهذا النوع هو من جدولة الديون الممنوعة شرعا .

وتجدر الملاحظة أن جدولة الديون بدون زيادة لا تحول دون المطالبة عند الاتفاق على الجدولة بضمانات إضافية يقدمها المدين - معسرا كان أو موسرا مماطلا - من كفالات أو رهونات جديدة .

المسألة : ٨٦ (٤ - ٤)

مكافأة العميل المسدد في الأجل .

المبدأ العام :

يجوز تنازل البنك عن جزء من أرباحه عند سداد العميل دينه في الأجل المحدد .

التوضيحات :

تعرضت فتوى بنك دبي الإسلامي لهذه المسألة وأجازت للبنك إسقاط جزء من ثمن المبيع المؤجل عند وفاء المشترى في الموعد المحدد دون تأخير، لأن ذلك ابراء محض لجزء من الدين وتنازل عن خالص حقه .

المراجع :

بنك دبي الإسلامي، فتوى ٧٠ :

السؤال : هل يجوز إسقاط جزء من ثمن المبيع مكافأة للمشترى الذي يدفع الثمن المؤجل في الوقت المتفق عليه بلا تأخير .

الجواب : إسقاط جزء من ثمن المبيع المؤجل عند وفاء المشترى به في الموعد المحدد دون تأخير، لا مانع منه شرعا، لأنه إبراء محض لجزء من الدين وتنازل عن خالص حقه .

المسألة : ٨٧ (٤ – ٥)

إعادة جدولة مديونية بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي .

المبدأ العام :

يجوز إعادة جدولة المديونية بدون زيادة إذا كان ذلك بنفس العملة . أما إذا كانت الجدولة بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي فلا يجوز ذلك لأن المصارفة مع بقاء الدين في الذمة قد تخفي ربا .

التوضيحات :

يجوز جدولة الديون بدون زيادة في مقدار الدين، ويعتبر ذلك من قبيل إعطاء المدين المعسر مهلة، وهو مندوب شرعا لقوله تعالى { فنظرة إلى ميسرة } .

ولكن إذا تم عقد المداينة الأصلي بعملة محددة، بينما كانت إعادة الجدولة بعملة مغايرة لها، فإن هذه العملية تكون غير مقبولة شرعا كما نصت على ذلك فتوى الهيئة الشرعية الموحدة ١١/١٣ .

والسبب في ذلك أن هذه العملية تتضمن مصارفة عملة الدين بعملة أخرى عند الجدولة، دون وجود الأداء لإنهاء المديونية عند المصارفة . والمصارفة مع بقاء الدين في الذمة أي بدون أداء قد يخفي ربا . وقد اشترط قرار مجمع الفقه الإسلامي لجواز المصارفة (سداد الدين بعملة مغايرة لعملة الدين الأصلي) أن يتم الأداء كاملا بسعر الصرف يوم السداد، وقد نص القرار على أنه : " يشترط في جميع الأحوال أن لا يبقى في ذمة المدين شيء مما تمت عليه المصارفة في الذمة " .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

الهيئة الشرعية الموحدة للبركة (١١/١٣) :

راجعت الهيئة عقد إعادة جدولة مديونية المعروض عليها من بنك البركة البحرين، وبعد المناقشة تبين لها أن العقد يشتمل على مصارفة عملة الدين (وهي الدولار) بعملة أخرى (وهي الريال السعودي) دون أداء لإنهاء المديونية عند المصارفة، لذلك فإن الهيئة ترى أن هذه العملية غير مقبولة شرعا لأن المصارفة مع بقاء الدين في الذمة (بدون الأداء) قد يخفي ربا .

أما إذا تمت الجدولة بنفس العملة وبنفس المبلغ مع منح آجال أوسع فلا مانع من ذلك لأنه من باب التيسير على المعسر . (هـ.ش.م ٤/٩٦)

مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الثامنة :

- يجوز أن يتفق الدائن والمدين يوم السداد - لا قبله - على أداء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرفها يوم السداد . وكذلك يجوز في الدين على أقساط بعملة معينة، الاتفاق يوم سداد أي قسط على أدائه كاملا بعملة مغايرة بسعر صرفها في ذلك اليوم .

ويشترط في جميع الأحوال أن لا يبقى في ذمة المدين شيء مما تمت عليه المصارفة في الذمة، مع مراعاة القرار الصادر عن المجمع برقم ٥٠ (٦/١) بشأن القبض .

- يجوز أن يتفق المتعاقدان عند العقد على تعيين الثمن الآجل أو الأجرة المؤجلة بعملة تدفع مرة واحدة أو على أقساط محددة من عملات متعددة أو بكمية من الذهب وأن يتم السداد حسب الاتفاق . كما يجوز أن يتم حسب ما جاء في البند السابق .

- الدين الحاصل بعملة معينة لا يجوز الاتفاق على تسجيله في ذمة المدين بما يعادل قيمة تلك العملة من الذهب أو من عملة أخرى، على معنى أن يلتزم المدين بأداء الدين بالذهب أو العملة الأخرى المتفق على الأداء بها .

المسألة : ٨٨ (٤ - ٦)

تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر .

المبدأ العام :

يجوز تحويل مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر، كما يجوز أخذ مبلغا معينا موحدا نظير إجراءات التحويل .

التوضيحات :

أثناء فترة السداد، قد يطلب العملاء مديني المرابحة في بعض الأحيان تغيير الكمبيالات المحررة بأسمائهم إلى اسم شخص آخر سواء في مقابل تنازلهم له عن المبيع أو لأي سبب من الأسباب الأخرى . ويعتبر هذا التصرف من قبيل عقد الحوالة، وهو جائز شرعا .

أما فيما يتعلق برسوم الخدمة مقابل قيام البنك بإجراء التحويل فقد أجازها فتوى بيت التمويل الكويتي بشرط ألا يكون هناك تفاوت في الرسم بين معاملة وأخرى تبعا لاختلاف المبلغ وأن يكون الرسم متعارفا عليه تجاريا .

المراجع :

السؤال : عندما يشتري شخص ما سيارة من بيت التمويل بالأجل يقوم بدفع مقدم من الثمن والباقي يتعهد بدفعه على شكل أقساط شهرية لمدة سنتين تقريبا وخلال هذه المدة يقوم المشترى ببيع السيارة لشخص آخر ويطلب من بيت التمويل أن تغير الكمبيالات المحررة باسمه إلى اسم المشتري الجديد فهل يجوز لبيت التمويل أن يأخذ من العميل مبلغا معينا (رسما) نظير قيامه بهذه الإجراءات .

الجواب : يجوز لبيت التمويل الكويتي أن يأخذ رسما محددا لمثل هذه المعاملة على أن لا يكون هناك تفاوت في الرسم بين معاملة وأخرى تبعا لاختلاف المبلغ وأن يكون الرسم متعارفا عليه تجاريا.

المسألة : ٨٩ (٤ – ٧)

شراء البنك المبيع بالمرابحة أو جزء منه لاستيفاء دينه .

المبدأ العام :

إذا لم يقم المشترى بالمرابحة بسداد مديونيته ، يجوز للبنك شراء ما باعه أو جزء منه بثمن حال تجرى المقاصة بينه وبين جزء من المديونية المتأخرة . وإذا رجعت السلعة إلى ملك البنك الدائن جاز له التصرف فيها بما في ذلك تأجيرها للعميل تأجيرا تمليكيا .

التوضيحات :

لا يوجد في الفقه الإسلامي ما يمنع من قيام الدائن بشراء السلعة التي باعها أو جزء منها، ولا يعتبر ذلك من قبيل بيع العينة المحرم لأن من شروط تحقق العينة عدم تغير المبيع . أما إذا تغير المبيع بأن مضى عليه بعد بيع المرابحة زمن تتغير فيه الأسعار عادة وهو ما يسميه الفقهاء حوالة الأسواق، فانه يصح إعادة شراء ذات المبيع أو جزء منه من قبل البائع .

ويستند هذا الجواز إلى كون الملك لم يرجع إلى الدائن على الهيئة التي خرج بها عن ملكه، فلا يتحقق فيه ربح ما لم يضمن الذي هو المانع في بيع العينة . والبنك هنا يشترى السلعة بعد فترة تكون السلعة قد تغير حالها بالاستعمال أو تغيرت قيمتها في السوق خلال تلك الفترة .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

وبهذا الشراء لما باعه يتمكن البنك من استيفاء دينه كليا أو جزئيا بطريق المقاصة بين الدين وبين ما استحق للعميل في ذمة البنك . ويصبح البنك حينئذ مالكا لكامل السلعة المشتراة أو شريكا للعميل في ملكيتها إذا قام بشراء جزء منها فقط، ويمكنه بالتالي التصرف في ملكه أو حصته في الملك، فله تأجيرها تأجيرا منتهيا بالتمليك للعميل، ولا مانع من أن يلحظ في تقدير الأجرة إمكانية السداد (الجدولة) واستدراك ما فات من ربح المديونية المتأخرة .

وقد صدر بجواز هذه الصيغة فتوى عن ندوة البركة الثامنة، كما أشار المستشار الشرعي للبركة عند اقتراحه لمثل هذه الصيغة أنه لا يجوز أن يصدر أي ربط عقدي بين عملية شراء المعدات وعمليات التأجير المزمع القيام بها، فلا يشترط في أحد العقدين إبرام العقد الآخر، لأن ذلك ممنوع شرعا، وهو من صور (بيعتين في بيعة) الممنوعة، بل يقتصر على التفاهم على ذلك خارج إطار التعاقد والاشتراط، وهو سائغ . ولا يخفى أن هناك خطر عدم إتمام صفقة الايجار، وهو خطر ينبغي للبنك دراسة مداه .

١- مرحلة الوعد	٢- مرحلة التملك	٣- مرحلة البيع	٤- مرحلة التنفيذ

المراجع :

ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (٥/٨) :

١- إذا لم يقم المشترى بالمرابحة بسداد مديونيتها في حينه يجوز للبنك شراء ما باعه مرابحة للعميل أو جزء منه بثمن حال يستحق في ذمة البنك، وذلك إذا مضى بعد بيع المرابحة زمن تتغير فيه الأسعار عادة بحسب السلعة، (وهو ما يسميه الفقهاء حوالة الأسواق) ولا يكون هذا الشراء من قبل البنك من بيع العينة المحرم . وبهذا الشراء يتمكن البنك من استيفاء دينه، كليا أو جزئيا، بطريق المقاصة بين الدين وبين ما استحق للعميل في ذمة البنك .

٢- للبنك بعد ذلك حق التصرف في السلع أو المعدات أو الأصول التي اشتراها من العميل على الوجه الذي يراه محققا لمصلحته، مع العميل نفسه أو غيره بالتصرفات الجائزة شرعا، كالمشاركة أو المضاربة بشروطها، أو الإيجار العادي أو الإيجار المنتهي بالتمليك على ان يخلو شراء البنك من اشتراط شيء من تلك العقود، ولكن ليس له إعادة البيع إلى العميل بالأجل بأكثر من الثمن الذي تم به الشراء، لأن هذه الصورة الأخيرة من قبيل عكس العينة، ويسمى هذا (قلب الدين بالدين)، وهو ممنوع شرعا .

٣- لا يجوز جدولة ديون المرابحة أو غيرها بزيادة مقدار الدين وزيادة الأجل .

مطبوعات مجموعة دله البركه

سلسلة الفتاوى :

* فتاوى ندوات البركة — جمع وتنسيق : عز الدين خوجة ـ د. عبد الستار أبو غدة
* فتاوى الهيئة الشرعية الموحدة للبركة : — جمع وتنسيق : عز الدين خوجة ـ د. عبد الستار أبو غدة
* الأجوبة الشرعية في التطبيقات المصرفية (٤ أجزاء) — إعداد د. عبد الستار أبو غدة
* فتاوى المرابحة — جمع وتنسيق : د. أحمد محيي الدين ـ د. عبد الستار أبو غدة
* فتاوى المضاربة — جمع وتنسيق : د. أحمد محيي الدين ـ د. عبد الستار أبو غدة
* فتاوى المشاركة — جمع وتنسيق : د. أحمد محيي الدين ـ د. عبد الستار أبو غدة
* فتاوى الإجارة — جمع وتنسيق : د. أحمدمحيي الدين ـ د. عبد الستار أبو غدة

سلسلة صالح كامل للدراسات الاقتصادية :

* الغرر وأثره في العقود — د. الصديق محمد الأمين الضرير
* الخيار وأثره في العقود — د. عبد الستار أبو غدة
* آثار التغييرات في قيمة النقود وكيفية معالجتها — د. موسى آدم عيسى
* أسواق الأوراق المالية وآثارها الإنمائية في الاقتصاد الإسلامي — د. أحمد محيي الدين

سلسلة الأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي :

* الدليل الشرعي للمرابحة — إعداد عز الدين خوجة
* الدليل الشرعي للإجارة — إعداد عز الدين خوجة

سلسلة المطبوعات الفقهية الاقتصادية :

* أدوات الاستثمار الإسلامي «باللغة العربية والإنجليزية والفرنسية»	إعداد عز الدين خوجة
* المضاربة الشرعية (القراض)	إعداد عز الدين خوجة
* زكاة المشاركات في الصناديق والإصدارات	إعداد عز الدين خوجة
* نظرية العقد في الفقه الإسلامي	إعداد عز الدين خوجة
* صناديق الإستثمار الإسلامية	إعداد عز الدين خوجة
* المبادىء والقيم الإسلامية في المعاملات المالية في ضوء الكتاب والسنة	إعداد عز الدين خوجة
* المستخلص الحديث في علم المواريث	إعداد عز الدين خوجة
* تجارة عن تراضٍ مبادىء وممارسات	د. عبد الستار أبو غدة
* أوفوا بالعقود	د. عبد الستار أبو غدة
* مسؤولية المراجع في ضوء القواعد الفقهية	د. عبد الستار أبو غدة
* الإجارة	د. عبد الستار أبو غدة

وسائل تربوية :

* وسيلة الموازين	إعداد عز الدين خوجة
* وسيلة مشاهير الصحابة	إعداد عز الدين خوجة
* وسيلة الغزوات	إعداد عز الدين خوجة